only copy

ANNUAL REPORT

1997 - 1998

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.

275, Main St., Suite 212 A

Bathurst, NB

E2A 1A9

Tel: (506) 547-7445

Fax: (506) 548-8271

LEGISLATIVE LIBRARY
BIBLIOTHEQUE DE L'ASSEMBLÉE
LEGISLATIVE

JAN 10 2001

FREDERICTON, N.B.

Partner of

CONSULT'ACTION CHALEUR

Agence de promotion économique du Canada atlantique

Atlantic Canada Opportunities Agency

New Nouveau Brunswick

MESSAGES FROM THE MAYORS OF THE CHALEUR REGION

BATHURST

The City of Bathurst is pleased to be partnering with the other Municipalities in the Chaleur Region in working together for economic growth in North-eastern New Brunswick.

Today, we as a region, must be able to be competitive in the global market place, and it is important that we are united and well focussed in our ambitions to attract new industries that will result in job creation.

With all of our infrastructure now in place, never before have we been in a better position to market our region. With our year round deep water port in Belledune, our excellent air and rail services, our highway system including the now completed road to resources and other amenities, such as our new regional Civic Centre, we are now ready to compete. By working together we are confident that the Chaleur Region will prosper and grow.

We fully support the CRDC in their role as the economic development leader in the region along with all of the other Municipalities.

Robert (Bob) DeGrace,
Mayor of Bathurst

BERESFORD

The town of Beresford continues its economic development efforts while ensuring the highest quality of life for its citizens. Our municipality firmly believes that the determination of one and all will ensure that we continue the progress toward sustainable development for northern New Brunswick.

Thanks to the determination of its people, Beresford has adopted a zoning plan developed on the basis of a more harmonious economic and social development. This tool will enable the municipality to better position itself within the economic environment of the Chaleur region.

The Chaleur Regional Development Commission aims to gather around the same table all stakeholders in the economic sector of our region. As mayor of the town of Beresford, I sit at this table, with a regional vision of our economic development. I imagine it is a vision shared by all members of this organization whose mandate is the economic development of the Chaleur region.

The town of Beresford intends to continue working with the Chaleur Regional Development Commission and hopes to cooperate in the real progress of the near future.

Raoul Charest,
Mayor of Beresford

101-02249/

NIGADOO

Over the years, the CRDC has played an important role in the economic recovery and growth of the Chaleur region.

The Commission has always been a liaison between governmental agencies in helping preserve and attract industries, who in return, will ensure a viable, stable and sustained economic development in the region. I believe that the commission must continue its concerted efforts in order to create a more prosperous climate to attract new initiatives and new businesses.

Although the Village of Nigadoo presently experiences important financial cut backs, we will continue our joint efforts in order to stimulate and promote the economic growth to eventually create a better quality of life for all residents of our community as a whole.

Raymond Provencher,
Mayor of Nigadoo

PETIT-ROCHER

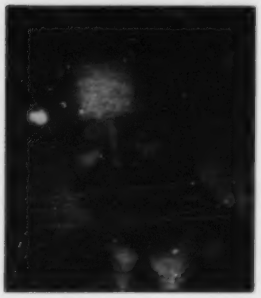
The social development of a region inevitably depends on economic development.

The Village of Petit-Rocher is proud to contribute to the general wealth of the Chaleur region through the Chaleur Regional Development Commission.

Let us work together to create the synergy needed to maintain and create stable and sustainable jobs. If we do not develop our own region, who will do it for us?

Roland Haché,
Mayor of Petit-Rocher

POINTE-VERTE



On this 25th anniversary of the Chaleur Regional Development Commission, the municipal council of the Village de Pointe-Verte would like to express its best wishes of congratulations and wants to single out the contribution of the employees and board of directors to the social and economic development of the Chaleur region.

Since the economic conference in Nepisiguit, a new impetus has developed between municipalities and entrepreneurs of the Chaleur region, which has indeed enabled the Chaleur region to experience an harmonious development of its economy.

The Chaleur region is on its way to achieving all its goals in terms of infrastructure (airport, railway, seaway, natural gas, etc.). Moreover, it is with optimism that we face the future of the Chaleur region toward the new millennium.

Be assured that the Village de Pointe-Verte wants to continue playing a major role in this quest for a better quality of life for the people of the Chaleur region.

Maxime Lejeune,
Mayor of Pointe-Verte

BELLEDUNE

On behalf of all residents of the Super Village of Belledune, I wish to thank the Chaleur Regional Development Commission for their efforts to create opportunities for my community and our region. The Port of Belledune, Natural Gas and Tourism has benefited from your efforts. I look forward to another productive year.

Andy Flanagan,
Mayor of Belledune

Chaleur Regional Development Commission Inc.

Directors and Personnel

EXECUTIVE MEMBERS

Rayburn Doucett President	President Crosswaters Trade Brokers
Valmond Blanchard 1st Vice-President	Owner Blanchard Ready Mix
Hyacinthe Roy 2nd Vice-President	President Création Future Creation Inc.
Donald Hammond Treasurer	Village Administrator Pointe-Verte
Keith Loupelle Secretary (Bathurst Municipality)	Asphalt Inspector NB Dept. of Transporation
Gilles Chamberland Past President	Owner Murraywood Park Ltd.

PERSONNEL

Richard Leduc, General Manager

Jean-Paul Boudreau, Assistant General Manager

Sandra Comeau, Economic Development Officer

Patsy Chamberlain, Administrative Assistant

Denise Lavigne, Receptionist / Secretary

DIRECTORS

Gilberte Pitre (Beresford Municipality)	General Director Réseau Services Chaleur Inc.
Robert Gaudet (Nigadoo Municipality)	Assistant Manager Madran Forest Nursery Natural Resources and Energy NB
Roland Haché (Petit-Rocher Municipality)	Mayor, Village de Petit-Rocher
Frank Culligan (Belledune Municipality)	Owner, Parksview Superette Convenience Store
Reynald Paulin	President Les Engrais Chaleur Ltée.
Chris Carson	Superintendent, Quality Management Brunswick Mining & Smelting Corp. Ltd.
Hugh Comeau	Manager, Personal Banking & Operations Royal Bank Northern New Brunswick Area Office
Claude Paré	Director, Business Development Bank of Canada
Chuck Johnstone	Lawyer, Robichaud, Godin, Williamson, Thériault & Johnstone

The Chaleur Regional Development Commission Inc. wishes to thank its Board Members for their dedication, cooperation and hard work!!!

BOARD MEMBERS OF THE CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.

CRDC'S REPORT

The Chaleur Regional Development Commission's twenty-fifth year of operation was a very busy and a most productive one. Close to 1,300 inquiries were handled; we held over 500 client meetings; more than 200 client site visits were carried out by our economic development officers; we helped 274 entrepreneurs in our region access government help and/or funding for a total of $8,091,190.00.

One of these was Chaleur Sawmills which is just completing its third expansion since starting operations only three years ago. They now employ over 200 people, directly or through sub-contractors. The Port of Belledune is just putting the final touches to the new $32 million wharf. A record of 109 boats visited the port in 1997 handling over 2 million tons and a full time harbor master is now in place for the expected influx in port traffic.

Our textile sector continued to make steady gains with Adeem Sportswear, Calicloth & Gants Brunswick all experiencing job growth last year. The Community College is actively supporting this sector with training courses specifically designed to respond to the growing needs of this industry. Our call center sector also continues to grow with the recent arrival of Canadian Facts which brings the total call center work force to over 600 people.

The Information Technology sector is also experiencing rapid growth with some 15 regional companies operating in this field and more being added every week.

This past year we completed the development of our new regional communications package which includes:

- a brochure promoting our four industrial parks;
- a brochure, presentation kit and video promoting the region;
- a brochure, presentation kit and video promoting the Port of Belledune;
- a revamped and more colorful promotional kiosk.

We now have world class promotional tools through a partnering effort with the municipalities, Ports Canada and through the Action North initiative.

Last June, we hosted some 600 employees and partners of Consult'Tour, the largest group of travel agents in Quebec. While the Commission coordinated the effort, it would not have been possible without the help of the Economic Expansion Commission of the Peninsula, the Acadian Village, the City of Bathurst, the Richelieu Club of Bathurst and the hundreds of volunteers who made this a truly memorable weekend for these visitors. The experience will also stand us in good stead when we host the 500 Forum Francophone

des Affaires world delegates in June 1999. While we are playing a supportive role in this endeavor, the credit for attracting this major event goes to Mr. Raymond Landry, who will be the Convention Chairman, and to le Conseil Économique du Nouveau-Brunswick who strongly supported our bid. It also looks probable that we will be hosting the Canada Winter Games in 2003 and we congratulate the Organizing Committee for a job well done.

The Commission, with the help and support of the region's municipalities, our MLA's, the provincial tourism directorate and again through the Action North initiative, received funding for a regional tourism initiative which is now ongoing and should be completed by the fall of 1998. This effort is in two phases: one targeting our human resources in order to build on our strength as a customer tourist center; the other will look at our long-term tourism positioning and identify potential tourism attractions for development in order to capitalize on the extensive water front and coastal beauty this region has to offer.

The letter of understanding, recently signed between Tracabel and NB Power, to build a new, natural gas-fired generating plant in Belledune, provides the "anchor load" needed to make building a natural gas lateral to the north shore economically viable. The long-term economic impact of having this relatively inexpensive and environmentally-friendly energy available in our region will be staggering, especially in light of the other advantages our region has to offer to new industrial development. Our deep water port facilities at Belledune, excellent rail links, readily available and inexpensive land for development and low operating costs, combined with natural gas availability, give us a real competitive advantage in attracting new industry to this area, especially Belledune, which is destined to become the largest heavy industrial complex in the Maritimes. Again in a supportive role, the Commission coordinated the activities of our Natural Gas Committee. A great deal of time and effort was put in by members of this regional committee. It looks like we will **all** be rewarded for their efforts and this region owes them a tremendous debt of gratitude. The economic future of the Chaleur Region is now much brighter with the promising prospect of natural gas arriving on the North Shore by November 2000.

Rayburn Doucett - President

Richard Leduc - General Manager

From the staff of the Chaleur Regional Development Commission Inc.,

thank you for your support!!!

Richard Leduc, General Manager

Jean-Paul Boudreau, Assistant General Manager

Sandra Comeau, Economic Development Officer

Patsy Chamberlain, Administrative Assistant

Denise Lavigne, Receptionist / Secretary

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. / LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.

FINANCIAL STATEMENTS

AS AT MARCH 31, 1998

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
INDEX TO FINANCIAL STATEMENTS
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

AUDITOR'S REPORT

FINANCIAL STATEMENTS

OPERATING FUND

STATEMENT OF INCOME AND SURPLUS	STATEMENT 1
SCHEDULE I - STATEMENT OF OTHER PROJECTS REVENUE AND EXPENSES	STATEMENT 2
SCHEDULE II - STATEMENT OF WATER AND SEWAGE PROJECT	STATEMENT 3
SCHEDULE III - STATEMENT OF RENTAL INCOME	STATEMENT 4
BALANCE SHEET	STATEMENT 5
STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION	STATEMENT 6

CONSULT'ACTION FUND

STATEMENT OF INCOME AND SURPLUS	STATEMENT 7
BALANCE SHEET	STATEMENT 8
STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION	STATEMENT 9

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON
Comptables Généraux Licenciés • Certified General Accountants

Associés-Partners
*Camille J. Belliveau, F.C.G.A.
*André J. Doucet, C.G.A.
*Pierre A. Cormier, C.G.A.

AUDITOR'S REPORT

We have audited the Operating Fund, Capital Fund and the Consult'Action Fund balance sheets of the Chaleur Regional Development Commission Inc. / La Commission de Développement Régional Chaleur Inc. as at March 31, 1998 and the statements of income and surplus and changes in financial position for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the commission's mangement. Our responsability is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position on the commission as at March 31, 1998 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally acounting principles except for what is mentionned in note 1.

Evancic Perrault Robertson

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON
CERTIFIED GENERAL ACCOUNTING

Bathurst, New Brunswick

June 17, 1998

Internet : http://epr.ca

☐ C.P./P.O. Box 1167 • 79, rue Sackville St.
Shediac, N.-B. E0A 3G0
Tel.: (506) 532-2464
Fax.: (506) 532-5301
e-mail: eprshedi@fox.nstn.ca

☐ 99, rue Main St.
Richibucto, N.-B. E0A 2M0
Tel.: (506) 523-9376
Fax.: (506) 532-5301
e-mail: eprshedi@fox.nstn.ca

☑ 1460, ave. St. Peter Ave.
Bathurst, N.-B. E2A 4V1
Tel.: (506) 548-1984
Fax.: (506) 548-0904
e-mail: eprbath@nbnet.nb.ca

☐ 795, rue Main St., Suite 205
Moncton, N.-B. E1C 1E9
Tel.: (506) 857-3893
Fax.: (506) 859-4148
e-mail: eprmct@atcon.com

Bureaux à travers le Canada / Offices Across Canada

*Dénote corporation professionnelle / Denote professional corporation

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
STATEMENT OF INCOME AND SURPLUS
(Operating Fund)
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

STATEMENT 1

	Actual	1998 Budget	1997 Actual
REVENUE			
Contributions from Cooperation Agreement	$ 238,142	$ 238,142	$ 244,942
City of Bathurst	33,861	33,861	33,859
Town of Beresford	10,262	10,262	10,263
Village of Pointe-Verte	2,804	2,804	2,804
Village of Belledune	4,958	4,994	6,279
Village of Nigadoo	2,233	2,233	2,233
Village of Petit-Rocher	4,672	4,672	4,672
	296,932	296,968	305,052
Other	101,177	-	15,910
	398,109	296,968	320,962
EXPENSES			
Salaries and benefits	201,217	206,000	201,560
Rent and common area costs	25,603	23,000	22,714
Supplies and postage	20,651	17,000	17,720
Telephone and telefax	8,144	8,000	7,193
Travel	19,301	19,000	11,921
Capital expenditures (note 1)	1,627	-	7,965
Promotion and publications	139,670	57,000	23,289
Professional fees	3,448	1,948	1,878
Miscellaneous	2,051	1,000	3,720
Training and development	3,361	8,000	1,225
Promotion	1,369	-	5,670
Belledune brochure	-	-	1,000
Study fees	18,700	-	-
	445,142	340,948	305,855
Excess of expenses over revenue before government projects	(47,033)	(43,980)	15,107
Net from other government projects (schedule I)	749	-	(3)
Net revenue from water and sewage project (schedule II)	-	-	-
Net revenue from rental income (schedule III)	4,418	-	-
Excess of revenue over expenses (expenses over revenue)	(41,866)	(43,980)	15,104
SURPLUS, beginning of year	43,980	43,980	28,876
SURPLUS, end of year	$ 2,114	$ -	$ 43,980

The accompanying notes are an integral part of these financial statements

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
SCHEDULE I - STATEMENT OF OTHER PROJECTS REVENUE AND EXPENSES
(Operating Fund)
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

STATEMENT 2

	Revenue	Expenses	1998 Net	1997 Net
Challenge	$ 1,731	$ 1,730	$ 1	$ (3)
Rural experience	8,947	8,738	209	-
Consultour	72,724	72,724	-	-
Youth Entrepreneur	5,550	5,011	539	-
	$ 88,952	**$ 88,203**	**$ 749**	**$ (3)**

The accompanying notes are an integral part of these financial statements

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
SCHEDULE II - STATEMENT OF WATER AND SEWAGE PROJECT
(Operating fund)
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

STATEMENT 3

	1998	1997
REVENUE		
Lands owners	$ 144,421	$ -
Provincial contributions	127,622	-
Federal contributions	319,055	-
	591,098	-
EXPENSES		
Engineering fees	89,181	-
Contracting fees	500,198	-
Administration fees	1,719	-
	591,098	-
EXCESS OF REVENUE OVER EXPENSES	$ -	$ -

The accompanying notes are an integral part of these financial statements

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
SCHEDULE III- STATEMENT OF RENTAL INCOME
(Operating Fund)
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

STATEMENT 4

	1998	1997
REVENUE		
Rental income	$ 7,500	$ -
EXPENSES		
Interests on long term debt	2,763	-
Insurances	319	-
	3,082	-
EXCESS OF REVENUE OVER EXPENSES	$ 4,418	$ -

The accompanying notes are an integral part of these financial statements

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
BALANCE SHEET
(Operating Fund)
AS AT MARCH 31, 1998

STATEMENT 5

	Operating Fund	Capital Fund	1998 Total	1997 Total
ASSETS				
CURRENT ASSETS				
Cash	$ 20,820	$ -	$ 20,820	$ 48,692
Cash, restricted fund (Market value $377 158) (note 3)	376,196	-	376,196	134,817
Accounts receivable (note 4)	146,470	-	146,470	29,191
Receivable from Consult'Action fund	22,455	-	22,455	22,856
Harmonized sales tax receivable	78,005	-	78,005	2,244
Prepaid expenses	834	-	834	638
	644,780	-	644,780	238,438
FIXED ASSETS (note 5)	-	153,627	153,627	-
	$ 644,780	**$ 153,627**	**$ 798,407**	**$ 238,438**
LIABILITIES				
CURRENT LIABILITIES				
Accounts payable and accrued liabilities	$ 198,122	$ -	$ 198,122	$ 13,334
Fund held for municipalities (note 6)	376,196	-	376,196	134,817
Revenue received in advance	22,041	-	22,041	-
Current-portion of long-term debt (note 7)	-	15,200	15,200	-
	596,359	15,200	611,559	148,151
LONG-TERM DEBT, less current portion (note 7)	-	136,800	136,800	-
	596,359	152,000	748,359	148,151
SURPLUS				
SURPLUS - EXPLOITATION	2,114	-	2,114	43,980
SURPLUS - DEVELOPMENT	46,307	-	46,307	46,307
PROVIDED FROM OPERATING FUND	-	1,627	1,627	-
	48,421	1,627	50,048	90,287
	$ 644,780	**$ 153,627**	**$ 798,407**	**$ 238,438**

ON BEHALF OF THE BOARD:

_____, Director

_____, Director

The accompanying notes are an integral part of these financial statements

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION
(Operating Fund)
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

STATEMENT 6

	1998	1997
OPERATING ACTIVITIES		
Excess of revenue over expenses (expenses over revenue)	$ (41,868)	$ 15,105
Changes in cash relating to operation:		
Accounts receivable	(117,279)	8,115
Receivable from Consult'Action fund	402	(400)
Harmonize sales tax receivable	(75,761)	1,146
Prepaid expenses	(196)	119
Accounts payable and accrued liabilities	206,830	2,039
Revenue received in advance	241,380	134,817
CASH PROVIDED FROM OPERATING ACTIVITIES	213,508	160,941
INCREASE IN CASH	213,508	160,941
CASH - beginning of year	183,510	22,570
CASH - end of year	$ 397,018	$ 183,511
AS REPRESENTED BY::		
Cash	$ 397,018	$ 183,511

The accompanying notes are an integral part of these financial statements

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
STATEMENT OF INCOME AND SURPLUS
(Consult'Action Fund)
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

STATEMENT 7

	1998	1997
REVENUE		
Rentals	$ 81,059	$ 83,657
Common area	20,562	20,747
Photocopies	19,237	17,625
Other	583	1,128
	121,441	123,157
EXPENSES		
Rent	79,564	79,183
Light and power	12,934	12,489
Insurance	1,910	1,938
Repairs and maintenance	10,491	7,570
Supplies and postage	12,669	15,535
Interest and bank charges	12	3
Professionnal fees	250	430
Other	1,823	1,329
	119,653	118,477
EXCESS OF REVENUE OVER EXPENSES	1,788	4,680
SURPLUS (DEFICIT), beginning of year	2,223	(2,457)
SURPLUS, end of year	$ 4,011	$ 2,223

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
BALANCE SHEET
(Consult'Action Fund)
AS AT MARCH 31, 1998

STATEMENT 8

	1998	1997
ASSETS		
CURRENT LIABILITIES		
Cash	$ 21,488	$ 19,519
Accounts receivable	5,924	3,824
GST recoverable	-	783
Prepaid expenses	944	1,012
	$ 28,356	**$ 25,138**
LIABILITIES		
CURRENT LIABILITIES		
Accounts payable and accrued liabilities	$ 1,890	$ 59
Payable to Operation Fund	22,455	22,856
	24,345	22,915
Commitment (note 8)		
SURPLUS		
SURPLUS	4,011	2,223
	$ 28,356	**$ 25,138**

ON BEHALF OF THE BOARD

_____, Director

_____, Director

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION
(Consult'Action Fund)
FOR THE YEAR ENDED MARCH 31, 1998

STATEMENT 9

		1998	1997
OPERATING ACTIVITIES			
Excess of revenue over expenses	$	1,789 $	4,680
Changes in cash relating to operation:			
Account receivable		(2,100)	5,113
GST recoverable		783	(420)
Prepaid expenses		68	(37)
Account payable and accrued liabilities		1,831	(1,169)
Payable to Operating Fund		(402)	400
Revenue received in advance		-	(2,780)
CASH PROVIDED FROM OPERATING ACTIVITIES		1,969	5,787
INCREASE (DECREASE) IN CASH		1,969	5,787
CASH - beginning of year		19,521	13,733
CASH - end of year	$	21,490 $	19,520
AS REPRESENTED BY:			
Cash	$	21,490 $	19,520

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC. /
LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.
NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

The Commission is incorporated under the laws of New-Brunswick as a non profit organization and its principal activities include the promotion and development of industrial and commercial activities for the benefit ot the Chaleur Region.

1. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Capital expenditures: Commencing in the year March 31, 1995, all capital expenditures are expensed in the year incurred. In prior years capital expenditures in the development fund were capitalized and depreciated. Upon the wind-up the developpment fund, the remaining capital was written off to surplus.

The Operation Fund reports the general activities.

The Capital Fund reports the capital assets activities.

2. CHANGE IN ACCOUNTING POLICIES

Commencing April 1, 1997, a capital fund was created. Expenditures in capital nature that were incurred prior April 1, 1997 are not reflected in th Capital Fund.

3. RESTRICTED FUND

Under an agreement dated August 3, 1995, it was agreed that a non-repayable contribution of $ 1,500,000 be given to Canada Ports

Corporation for the expansion of the Port of Belledune. The agreement specified that both provincial and federal government jointly contribute $ 1,000,000 and that the Chaleur Regional Development Commission Inc. disburse the sum of $500,000 to be distributed among the participating municipalities. The amount shown in the balance sheet represent the payments made by the municipalities up to March 31, 1997.

4. ACCOUNTS RECEIVABLE

	1998	1997
Operating Fund		
Contributions from Municipalities	$ -	$ 12,510
Federal and Provincial Governments	13,753	12,250
Water and sewage project	124,113	-
Other	8,604	4,431
	$ 146,470	**$ 29,191**

5. FIXED ASSETS

	1998	1997
Building	**$ 153,627**	**$ -**

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

6. FUND HELD FOR MUNICIPALITIES

	1998	1997
City of Bathurst	$ 234,200	$ 117,400
Village of Nigadoo	6,696	6,696
Village of Petit-Rocher	14,081	4,694
Village of Pointe-Verte	6,027	6,027
Village of Belledune	68,488	-
Town of Beresford	40,602	-
Investment income	6,102	-
	$ 376,196	$ 134,817

7. LONG TERM DEBT

	1998	1997
Mortgage:		
Royal Bank of Canada, payable in montly installments of 1 266.67$ plus interest at prime rate plus 1.5%. Secured by mortgage on the building	$ 152,000	$ -
Current portion	15,200	-
	$ 136,800	$ -

Principal payments required during the next five years are as follows, assuming the loans are renewed under the same terms:

1999	$ 15,200
2000	$ 15,200
2001	$ 15,200
2002	$ 15,200
2003	$ 15,200

8. COMMITMENT

The Commission rents premises under a long-term operating lease which expires October 1998, with an option to renew for a term of five years. The annual minimum rents are in 1997 - $ 77 300 and in 1998 - $ 81 827. Premises not utilized by the Commission are sub-leased to other entities.

The Business Development Bank of Canada extends sincere congratulations to the CRDC for their 25th anniversary!!!

SPONSORED BY:

BDC

Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada

Helping Small Businesses grow... step by step.

- ***ISO 9000***
- ***Strategic/Succession Planning***
- ***Term loans and export financing***
- ***Year 2000 financing***

Call us at 548-7360 or visit our Web Site:: WWW.bdc.ca

25

The National Bank of Canada wishes to congratulate the CRDC on the occasion of their 25th anniversary!!!

SPONSORED BY:

BANQUE NATIONALE DU CANADA
NATIONAL BANK OF CANADA

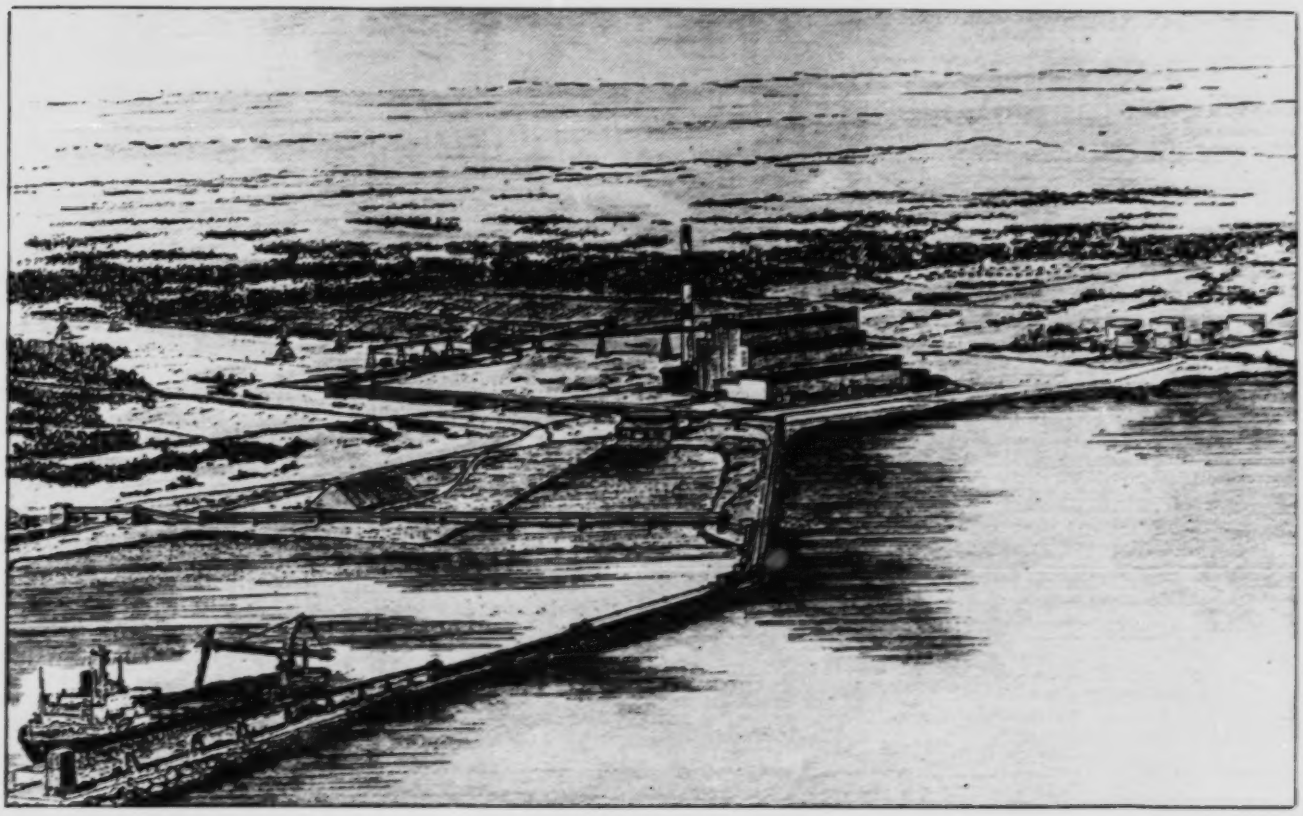
At the National Bank of Canada, we understand your needs.

Call us at 548-9916 or visit our Web Site: WWW.bnc.ca

COMMEMORATIVE ISSUE

Chaleur Regional Development Commission Inc.
275, Main Street, Suite 212 A, Bathurst, NB E2A 1A9
Tel.: 506 547-7445 Fax: 506 548-8271

This segment was obtained by the Northern Light Vol. 85, No. 24



Smelter and Deepwater Port

BELLEDUNE FROM A VILLAGE TO WORLD RENOWN

The Village of Belledune was once just another quaint burr along the old highway which hugged the coastline between two larger centers.

The village folks were quiet and toiled in relative solitude, most fishing daily to reap the rich resources of the adjoining sea.

There were few facilities and little to do without long hours of travel.

But, the village had a major advantage waiting to be exploited: it had the potential for a deep-water port. Its waters were perfect for any industrial shipping.

Visionary politicians, city officials and a determined population developed the port facilities and soon this little village is destined to become the industrial motor of the north-eastern portion of the province. A lead smelter was built in the 1960s and Belledune was on its way to industrial growth which expanded it population. People moved to the community from various parts of the province to enjoy both the security of long-term employment and the rustic setting of a seaside community.

Over the last 25 years, Belledune has grown in population and industrial expansion with the major developments of an electric generating station by NB Power and further expansion and upgrading of its now world-renowned port facilities.

The village has also grown from its official incorporation in 1968 and later grew with the amalgamation with Jacquet River, the LSD of Armstrong Brook and other communities to form the Village of Belledune in 1994.

The village now boats a Industrial Zone which accommodates a petroleum bulk plant, a sawmill and a gypsum plant. A municipally-owned Light Industrial Park with some 140 acres of reasonably-priced vacant lots can fulfil most industrial requirements.

Among its other attractions are one of the lowest tax rates in Canada, competitive real estate prices and high land availability.

It also promotes the natural beauty of its beachfront properties along the entire 30-kilometerlength of the village, offering a combination of fast-paced industrial development and the serenity of rural family life.

Belledune is now fully prepared and anxious to enter the next millennium. For proof of its avant-garde development, you can visit its web site at: http//www.cygnus.nb.ca/belledune/homepge.html

(Glen Viemeau/Northern Light Photo)

McNair's Garage in the early years

MCNAIR'S GARAGE

A RELIABLE FIXTURE OVER MANY YEARS

Fifty years ago, young Alvin McNair opened his own garage in the tiny hamlet of Nash Creek along the old coast highway. It was a two-door garage which catered to the needs of farmers and fishers, whether it was to tune a motor or change a horseshoe.

He and his brother Gordon got a piece of land from their father and put the garage next to the highway, a convenient place for both old and regular clients. Today, his son Martin operates one of the last independent garages in the province. It is still on the edge of the highway, it still has its two inviting doors and "top service" is still its motto.

He now is taking care of long-time clients first served by his father, and second and third generations as well.

The garage still has the unsophisticated look of a friendly, dependable country establishment. There is nothing fancy, nothing pretentious. But inside, there is a beehive of activity which belies the the unpretentious exterior.

The old gas pumps are gone -- a sign of changing times in the business.

Most gas suppliers now want complete ownership of a property, preferring to lease the pumps and garage to tenant.

The McNairs did not want any such arrangement and some eight years ago, went completely independent, offering only top-gun mechanic service. The younger McNair officially took over the ownership some 13 years ago, although he had slowly been assuming full managerial responsibilities for many years prior.

He worked with his dad since his schools days in the area when he would rush to the garage with his brothers to give his dad a hand.

After graduating, he moved to Fredericton for four years where he earned his license as a certified mechanic.

Then he returned home and worked full time at the family garage. His four brothers all took different paths and Martin felt most at ease working with cars and other related equipment.

Improvements were already well underway when he took the reins full time, with the most modern of equipment and easy accessibility to auto parts from regional dealers in the major adjoining centers, such as Bathurst and Campbellton since his garage is at the exact mid-point between the two cities.

As the garage grew in sophistication, so did the exterior structure which was built around the little garage erected those 50 years earlier.

He has a regular helper who chases down parts, handles deliveries and acts as a a general, all-around handyman -- his father, a hard worker who just can't quit.

The senior McNair says that when he handed over the reins of operating the garage to his son, he told him that he should "do your best and always be honest."

Still healthy at 73, the father says "hard work didn't hurt me a bit, as we had 12 to 14 hour days, all the time.

"Being honest is the major part of any business and you have to give every job your best, every time.

"If customers find you dependable, they will always come back."

Martin has taken on many of his dad's traits as he continues the tradition of good service and fair prices. "Most of our clients are repeat customers and if you do your job right, they'll come back.

"I believe in complete honesty and loyalty to customers," says the friendly, easy-going mechanic.

"We depend on our clients to make a living, so we do all we can to encourage them to come back to us when they have a problem."

The garage, alive with the sounds of drills, hammers and whirring machinery, is equipped with scanners, a lab-scope, an electric welder, tire changers, a wheel alignment system and a hydraulic hose repair service -- all the up-to-date equipment needed to service any model or make of car.

The tradition will carry on as the little business which grew in size and sophistication carries on a family tradition of service and reliability.

The wharf at Pointe Verte

Atlas Park in Pointe-Verte

POINTE-VERTE

A PROUD COMMUNITY IN AN IDYLLIC SETTING

The village of Pointe-Verte, nestled along the picturesque shores of the Baie de Chaleur is a growing municipality where community pride and volunteer activities make it an ideal setting for family living.

Founded in 1820 with the arrival of 21 Acadian families, the village has never lost its proud traditions of Acadian life -- a life dependent on strong family ties and a vigorous community spirit.

Twenty-five years ago it was just another little village of scattered houses on the main highway to and from Bathurst along the waters of the Chaleur Bay, a stone's throw from the overcrowded roadway. It was then a sleepy hollow where the pace of life was slow, quiet, most often uneventful. There were no banks, motels or even a central municipal building. Most of the economic activity was on a worn-down wharf where the fishers of the time quietly went about their business, uncomplaining, set in their ways.

Today there are some 1,200 residents in the village where fishing vessels dot the abundant waters during the various seasons when lobster and shrimp are the traditional staple and livelihood for its proud fleets, as well as a solid economic generator for the region. Up-graded port facilities cost some $1 million in 1990, giving tourists and residents a place to meet, greet and develop friendships.

The village has had its own fire-fighting service since 1972 with 25 volunteer firefighters on standby. The volunteers also take an active part in community activities, including games for children and the annual "panache d'orignals."

The municipal building now is a central part of the fast-changing village where business, a bank and several commercial enterprises are beginning to grow as the close-knit residents develop their future needs in a modern world.

The Sejour-Jeunesse school which houses children to Grade V111, has had a new gymnasium since 1992 which is open for adults evenings from October to May.

The village has a health centre in conjunction with the Chaleur Regional Hospital where blood tests, first aid, nutritition, prenatal exercises and other key services are readily available for both its commercial and residential needs.

Its sports and recreation services are among the best in the region: The Centre recreotouristique (italics) at Parc Atlas is set in the heart of the village where an old rock quarry has been turned into a waterway of activities. Couple this spectacular attraction with the Chalet d'acceuil (italics) tourist information centre where a souvenir boutique, a licensed eatery, manicured landscape and a spectacular view highlight the precious niche, and you have a breathtaking stopover you may not wish to leave.

The village was incorporated in 1966 and since then has grown in size and prestige through the dynamic and tireless efforts of its citizens who await the turn of the century to celebrate even more progress, economic growth and family ties.

(Glen Vienneau/Northern Light Photo)

WALTER SAVOIE -- THE LAST OF A SPECIAL BREED

When he was a lad, Walter Savoie worked a neighbouring farm in the tiny hamlet of Pointe-Verte where farms dotted the peaceful countryside.

His first job was as a farmhand for then Senator Michel Fournier, just a short distance from the home he built and still occupies, still working more hours a day than most two individuals together.

In his younger days when he started a family, Walter Savoie felt he needed more income than he could get as a farmhand, so he and his brother launched a horse and cattle trading business.

That business has flourished for almost 50 years.

For the first seven years, Walter worked both as a farmhand from 6 a.m. to 7 p.m., every day and in the evening he was a stock trader, often driving for hours to make a deal for cattle or horses.

Then, as he became known in the business and his credibility became a matter of honour and reliability, he quit the farm work and devoted himself to buying and selling.

"This is a credit-driven business and you can't expect many farmers to have cash on hand to buy a horse or cattle. So, you extend them credit, which I did. That saved them from going through all kinds of paperwork and worry."

He has not slowed down much over the years, despite health problems which nag at his 72-year-old body.

"I still make deals and still have my horses," he says proudly. "I think I would die if I did not have work to do."

Over the years he still had time to have three daughters, build a unique house himself and continue in the horse trading business.

His home is his castle, literally, from where he still does his business while adding rooms and extensions to the rock house which features a Mexican peasant mounted on a horse inside a pagoda-like structure attached to the house. It is the signature of a flamboyant, meticulous and imaginative person -- self-made, confident and easy-going.

By the Year 2000, Walter Savoie will have been in his business for 50 years.

"I pray that my health keeps up because on that 50th anniversary I'm throwing a big party and inviting all my friends and business contacts," says the affable workhorse. "It's going to be a heck of a bash!"

He still travels to make deals but not as far. He once had up to 80 horses and plenty of cattle. He dropped the cattle trading about 15 years ago and today he has less than a dozen horses, just enough to keep himself busy and in the game. He still feeds them himself every day before going off to open or close business deals.

"I'd like to find a helper, but few people want that kind of work where it's difficult and the pay is not that great."

And, he cautions, "you have to have someone you can trust, like any other business."

Surprisingly, to the uninitiated, horse trading is still a vibrant industry as farmers now use them to cut and trim their private wood lots.

"Horses never break down and they don't leave oil and grease behind them," he says. "The farmers today want to keep their lands healthy and using a team of horses preserves the land for future generations."

There also is a market for recreational horses and racing breeds. There are even horse lovers who get together in summer and parade their animals to various camp grounds, putting on shows and generally "living like in the old days."

Mr. Savoie says that the horse business is strongest in the southern part of New Brunswick where they still "use them at annual fairs, for children and in horse clubs."

He says the business is "not as vibrant as in the past, but there still is a lot of business for any enterprising individual who is not afraid of work."

Over the years, he has built up a loyal clientele and today is making deals with the children and grandchildren of his very first customers.

"I guess I built up a trust and did not bother them for immediate payment," he says. "I just used the credit system and the farmers paid whenever they could.

"Very few let me down, especially the poor ones. In fact, the poor folks are the most reliable when it comes to paying off their debts."

Still, he has had his share of court battles over non-payment and has become adept enough to defend most of his cases himself -- another time-grabber from the man who never seems to sleep.

""I win most of my cases, especially those in small claims court," he says proudly while sitting in the comfortable den of his home. "There are a few out there still in litigation, but that's business.

"You can't expect to be in business for almost 50 years without some setbacks."

A trusting man who may have created his own problems, Mr. Savoie is quick to point out that "I trusted my clients and they trusted me. Sometimes some deals go bad, but we do our best to manage for the benefit of the client."

"I always had great respect for my clients and always left them satisfied. I never turned down a customer because he did not have the money, We made arrangements."

He smiles and says business is like handling horses:

"It's not always the horse that's the problem. Most times it's the one pulling on the reins."

Petit Rocher Wharf

Miners Museum

PETIT-ROCHER

A PLACE FOR BUSINESS AND FUN

Petit-Rocher is one of the oldest settlements in Canada as Acadians deported from their homeland sought a place of refuge along the banks of the Baie de Chaleur. The village was founded in 1797 and incorporated in 1966, and is today considered by its residents as the jewel of the north.

The original founders selected a small cove featuring a pointed stretch of land and a little cluster of rock, giving its descriptive name of "little rock."

This rocky point now features one of the most pictoreque and busy wharfs in the region, with a guiding light constantly flashing at its outermost point. For many years, Petit-Rocher was a quiet, quaint fishing community where the pace of life was peaceful and slow.

Today, the little village is among the most progressive in the region, with its majestic, stone church overlooking the land and sea.

Proud of their motto Ascensio Populi (italics) which means "growth of a people", the folks in Petit-Rocher are continually developing their business and entrepreneurial aspirations.

From a neglected strip of highway some 30 years ago, the little village tackled the problem of inert development and has been on a winning streak ever since. The first Acadian Credit Union (Caisse Populaire) was founded in the tiny community in 1937.

Today Petit-Rocher is a confident, growing center for tourism and business. The village offers all essential services, such as doctors, lawyers, dentists, banks, retail outlets as well as an industrial park connected to the Halifax-Montreal railway line.

A fish-processing plant near the local wharf employs some 200 persons each season.

Petit-Rocher is the home for several important and influential organisations, such as the Societe des acadien et acadienne du Nouveau-Brunswick, the Association of francophone municipalities of New Brunswick, the Organisation for the Acadian Games.

It now features fine beaches, The Ponds, its historic wharf, the Founders' Site and the Mining World.

In the summer of 1998, the village will feature a touring exposition on loan from the Village Historique Acadien, entitled, appropriately enough "And on this rock . . ."

The village has two modern schools and a sports complex attached to an arena and several social and cultural groups.

The municipal council has adopted a "pro-business" development motto and the citizens have been promoting economic development at every opportunity.

Its industrial park is easily accessible from the major highway and is close to the adjacent deep-water port and the regional airport. Basic taxes are among the lowest in the region and its water supply is second to none.

For tourists, the Mining Center, opened in 1988, is a different kind of attraction and features an elevator simulating an underground descent to 2,800 feet, a giant electronic map of the province, an observation deck with telescope, video projections as well as an amusement park and a souvenir shop. And, the village hosts two of the best camping grounds in the province.

When the provincial government turned over municipal services to its local councils in the early 1970a, Petiti-Rocher did not lag behind, taking an active and full control of its future in re-organizing its police, ambulance, roads and other services.

Petit-Rocher has a growing population as employees of nearby industrial enterprises and government services move to this comfortable suburb where family and community events are a vital part of daily life, combining an enviable residential zone with the benefits of continuing economic growth.

MURRAYWOOD CAMPING: A HAVEN BY THE SEA

Nicole and Gilles Chamberland have been hosting tourists from around the world at their Murraywood Camping site on the waters of the Baie de Chaleur in the heart of Petit-Rocher for the last 25 years. The site overlooks the bay from a shore dotted with massive fossil rocks which were dumped during the last Ice Age. The Chamberlands began their labor of love with a small terrain purchased from the former owner after whom the site is named. In the early years, there was very little encouragement, for tourism from government agencies and the Chamberland's worked diligently to attract tourists and develop a trade to this pristine part of the province. "I'm happy to see that the government has finally realized the great potential for touristic development in this area," says Nicole who has been pushing hard for recognition of the industry for years. Today, the same agencies have listened to success stories like those of the Murraywood camp site and this part of the tourist industry is on its way to a boom in economic development, with a particular growth in the campsite industry.

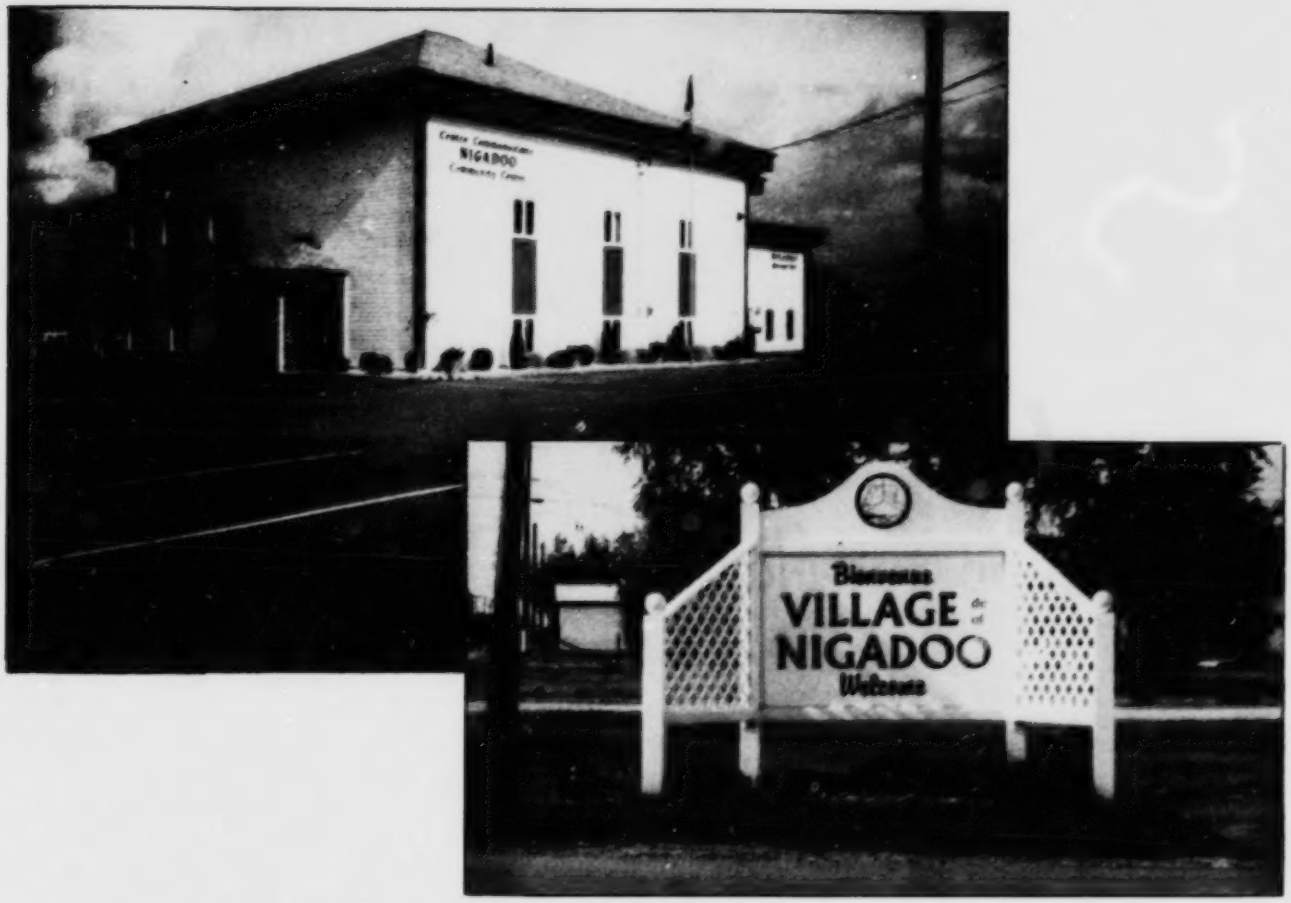
When they began, both Gilles and Nicole (Dimitroff) knew little about running a campground business, but they had the two main ingredients to any successful business: a strong work ethic and vision of the future. They are up at the crack of dawn and during the summer season, they hit the pillows late into the night or early the next morning. Nicole is proud of her office facilities and mini museum which greet the clients when they arrive at the campground It is flowered with antiques and collectibles which she gathered over the years, from furniture and pictures to odd collectibles and unique memorabilia. When they began 25 years ago, there was only a small garage, now the antiques shop. A second garage was erected and it now is the welcoming office. At any time during any season, there are camper trailers sitting at the site, the permanent summer homes of camping enthusiasts who either live just across the highway or from any of several communities for miles around.

"We have people coming to their permanent on-site campers as though this was their summer cottage," says Gilles. "It is really a place for the whole family where family life is of the utmost importance." And the Murraywood Camping facility may soon be more different than any other camp site with the discovery of a footprint on one of the fossil rocks which adorn the expansive property. "We've been trying to move this massive rock for years," said Gilles, "but all our attempts are in vain. Then, one day I discovered this footprint. I think we'll make it a tourist attraction and see what happens."

He may be in for a pleasant surprise if marine ecologists get enthusiastic about the discovery of the imprint in the 2-3 million-year-old rock planted next to the campsite's mini-putt and in the center of a farmer's field. But, the campground has other attractions which make it among the best in the province and a matter of pride for the community. There is a mandatory Saturday night beachside bonfire and, when a priest is available, a Saturday evening Mass. It's all part of the family-style philosophy of the owners who now are amazed that their clientele are grandchildren of original visitors. "We now are catering to a third-generation of visitors," says Nicole, as she prepares for the summer rush of clients. "We treat the people like family and they keep coming back." Gilles says that the ambiance is so warm "that there are a lot of tears at the end of the summer when folks, especially the young ones, have to return home and leave their new friends behind." He says that this kind of business brings "a lot of different people from different regions and countries together in a spirit of friendship and understanding." The camp grounds also create eight to 10 summer jobs for both permanent staff and students. Nicole says, "the students never want to leave and want to come back every summer."

She says the staff is the "most important part of the business. Without reliable staff who are capable of making key decisions on their own and handling the needs of the clients, we would not be able to operate."

While the campsite has no rigid rules for behavior, the clientele it attracts just seems to know what the rules are: that this is a family-oriented site which brings out the best in individuals and families. The Chamberlands do not get a lot of time off from their hectic schedules, but each year they manage to get away fro about six weeks, mainly traveling and learning about other campgrounds "to learn new things and assess what the future may hold." In the Spring, they prepare for the summer rush and in the Fall, they are busy cleaning and tidying from the summer flow of clients. "There isn't that much time in between," says Gilles, "but we are happy doing what we do." During the busy building years, they had time to raise a daughter, Tanya, now employed in tourism in Banff, and a son, Stephane(???), a sports marketing expert working in Calgary. There are only about 45 prime business days a year in this risky business and if the weather fails to co-operate, then those with weak resolve will fall to the wayside. There is no doubt that the Chamberlands not only have a strong resolve, but their record proves that perseverance and belief in a business will always lead to success.



A VILLAGE WHICH HAS KEPT ITS CHARM AND SPIRIT

The Village of Nigadoo is a mainly residential community with a developing potential for tourism.

The Acadian culture in the tiny community is pervasive.

The Acadians settled in the panoramic inlet some time after the MicMac Indians had used it for many years. The name Nigadoo is a MicMac word with several meanings, such as cache, a home or place of many fish. The Indians used the Nigadoo River as an entranceway to huddle from winter storms and inclement summer weather.

The founding Acadians saw this little inlet as a perfect place to set up camps and homes. It was a protected setting close to the abundant waters of the Chaleur Bay.

Today the little river is still a major part of community life as it is a great summer place for both swimming and sport fishing.

Long before the main street through the village was constructed as part of the main highway, the roadway was along the riverfront. Each Spring the swollen Nigadoo River forced residents to make the crossing by canoe. A wooden bridge had been built but it collapsed on Spring when a horse and carriage tried to make the crossing. An iron bridge followed before the present cement passage on the highway was constructed in 1965.

A trip along the river still shows signs of early settlement like the old flour mill as well as Indian habitations.

A stroll or drive through the village today demonstrates both touristic and economic development activity, with camping grounds, arts and craft shops, a motel, a world-renowned fish market and the jewel of the village, La Fine Grobe restaurant which has become both a coveted dining establishment as well as a center for cultural and artistic development.

Like other villages along the coastline, Nigadoo's development was mainly in its religious influences, with the church the center of all local activities -- a pattern still in evidence today as seen by the large white cross at the intersection of l"avenue du Moulin and la rue de la riviere.

Originally built in 1944, the village folks often stopped to pray and say the rosary, particularly in the month of May.

The railway system was also an important part of community life with the building of a station at Nigadoo in 1900. It was closed in the mid-1960s.

It had a post office and was the cornerstone of the first co-operative in New Brunswick in 1937. It was independent and not part of the provincial co-operative federation. It went bankrupt in 1957, a topic still discussed today on whether the local co-op would still exist had it joined the federation.

Today the village maintains its low profile while quietly developing existing attractions, particularly its cultural center housed in the restaurant setting. Several hundred regional artists have presented exhibitions of their work at the center as well as participated in cultural exchanges with other provinces.

(Glen Vienneau/Northern Light Photo)

FISH MARKET IS A FAMILY AFFAIR

Julien Arseneau opened a small fish store at the back of the family home in Nigadoo some 30 years ago to sell the catch of the day.

The burly, hard-working fisherman had a growing family and he wanted his independence. He wanted to maintain his own business by selling the fish products harvested every day he spent on the productive waters off the Nigadoo shores.

In the winter months, he peddled the produce he had salted away during the peak fishing summer months, visiting the homes of a faithful clientele which waited for his truck with enthusiastic anticipation.

Today Poissonnerie Arseneau is an expanding operation with annual sales of nearly $4 million, covering markets across Canada and the United States.

The ever-expanding family business is managed by brothers Roger and Jean-Paul. Two of Roger's sons and one of Jean-Paul's are working at the market at 217 rue principale still located at the original site behind the family homestead.

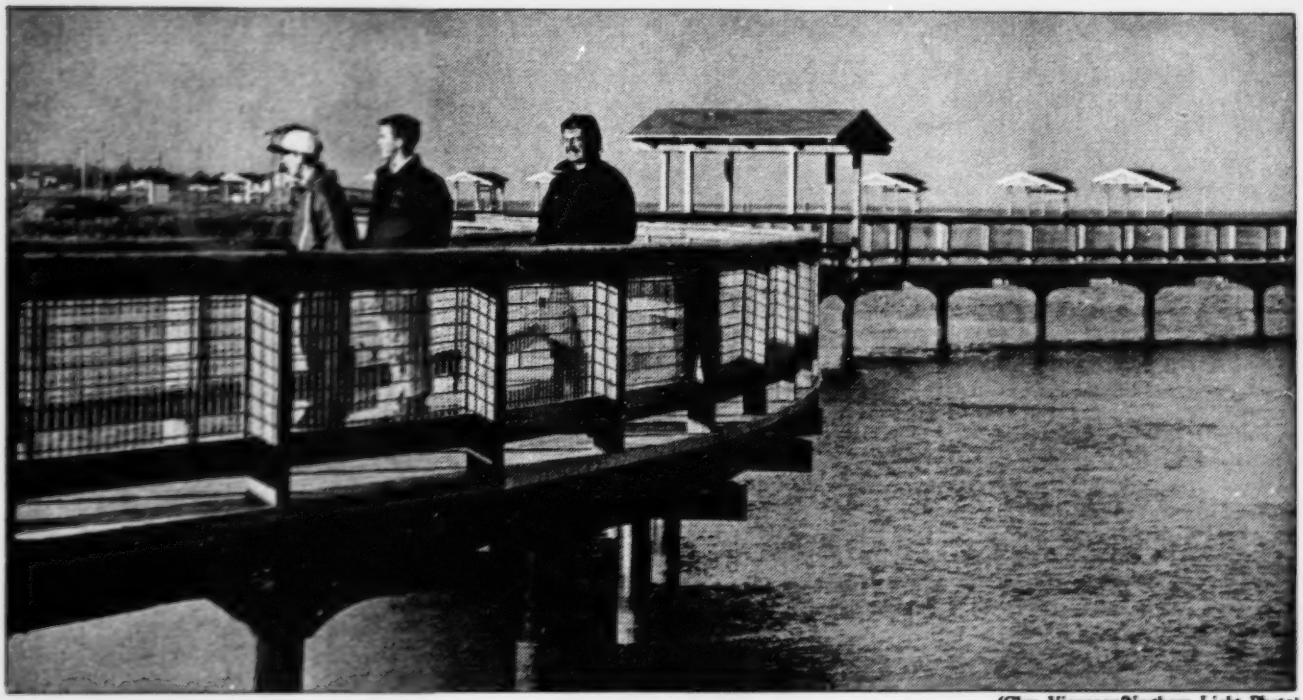
The brothers make an interesting and workable business tandem as Roger uses his talents as a former corporate manager before returning to the shop full time more than 15 years ago and Jean-Paul with his keen knowledge of the fishery he learned first-hand on the boats with his father.

Today the fish market has expanded into a modern business with all the latest gadgetry to accommodate customer needs, either for local consumption or export.

The fish shop still maintains the friendly and personal service begun by the father in a modest hut in the late 1960s.

Today, there are slick, shiny display counters and up-to-date refrigeration apparatus to ensure fresh produce for a growing -- and more demanding -- clientele.

The folks at Poissonnerie Arseneau still buy products from local fishers, ranging from succulent lobster to world-famous scallops -- all fished from the waters of the Chaleur Bay and surroundings. The sons now are too busy year-round to hit the road as peddlers like their father, but they aren't complaining. Both sons put in full days keeping up with demand and expect to continue expanding well into the next millennium, creating more jobs and assuring a sound base for the regional economy. They are key players in a major industry where other reputable fish markets also make their special mark for clients and give the Chaleur region an enviable reputation for freshness, reliability, quality and friendly service.



Beresford Beach Boardwalk

(Glen Vienneau/Northern Light Photo)

A VILLAGE WHICH GREW INTO AN IMPORTANT TOWN

The town of Beresford was for many years a village suburb of larger nearby towns and cities with its main characteristic being that of a sleepy, scenic, quaint place to visit in summertime.

It has grown from tiny village of 1,000 residents to a bustling town of almost 5,000.

Twenty-five years ago, the people of the village had a single-storey elementary school, a church and a few shops. The passtime was fishing clams, lobster, crab and whatever the sea would give up. It was basically an undeveloped place, a poor second cousin to the larger centers.

Today, the village has taken on a more dynamic approach to development and has grown to become a self-srstaining place where community life and economic development walk hand in hand.

The village officially became a town July 1, 1984. With an ever-growing population, Beresford has become a major construction and renovation center as more and more businesses and families gravitate to its rustic shores.

The town now has two schools, a public library and three churches of different denominations. Volunteers add spice and spark to community activities such as the annual Groundhog Carnival, the Downtown Festival and the Regional Commercial and Industrial Exposition.

The little town has been a leader in reorganizing its utilities and infra-structure network, including the BNPP Regional Police Force, the District of Belledune Planning Commission and the Nepisiguit-Chaleur Solid Waste Commission.

It boasts five major development sites with all necessary infrastructure to meet the needs of incoming residents or accommodate its present population.

The reputation of its contractors and tradespeople are second to none, as the town enhances its reputation for interior decorating, cabinet makers and construction material retailers.

Keeping to its official town motto of "Let's Grow Together," the citizens are proud of their Acadian and French origins.

The main street through the town has been transformed from an unattractive highway to a commercial boulevard with retailers, restaurants, banks, a school board and a strip mall with hopes of even more future development. There are some 140 family-friendly businesses in the town, all complimented by an industrial park which is growing by leaps and bounds.

The local arena is the center of many activities along with the nearby Sportech Center.

Major work has been done over the last few years to develop the beachfront portion of the town where the warm waters of the Chaleur Bay make it an ideal spot for summer fun. The Downtown Development Corporation has also done yeoman work beautifying the main downtown sector.

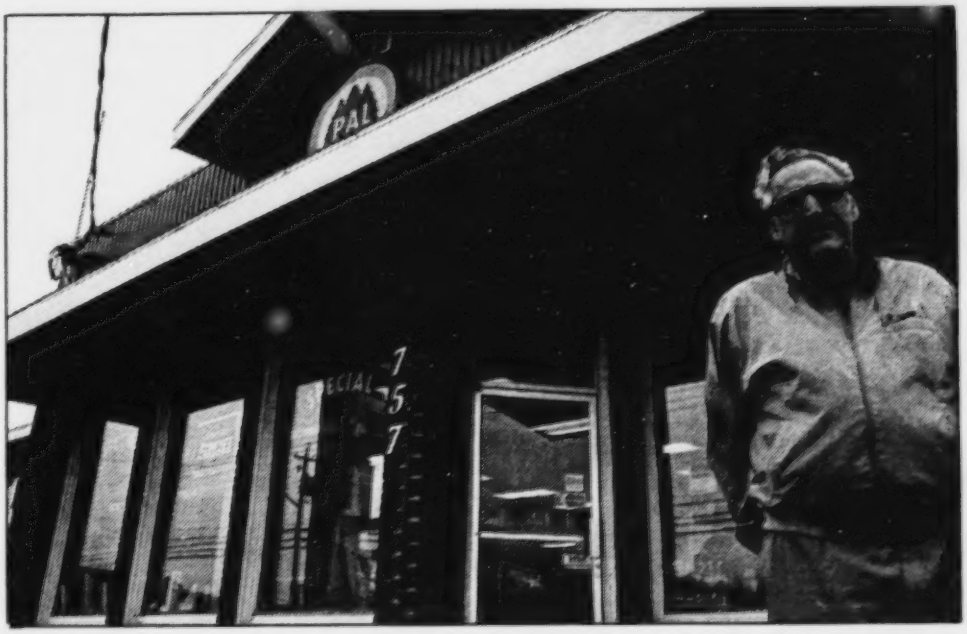
Its sports facilities in hockey, figure skating curling and ringette have enhanced both family lifestyle and strengthening community spirit.

The local Chamber of Commerce is among the most economically aggressive in the region, promoting the town and its business resources.

Among the major family organizations in the town are the Emmanuel Choir, the Beresford Youth Choir, the Chal Baie Golden Age Club, the Cercle Feminin, a regional chess club, a home and school association, an amateur theatre, among others.

The little town will continue to grow and prosper while maintaining its original goals of developing family and community ties.

HARD WORK MADE CHALEUR BUILDING SUPPLIES



As a young man, Aubin Doucet worked in the bush after finishing his schooling. When the first winter set in, he headed to Montreal in search of work. By 1958, he headed south, to Boston in search of work. He was accompanied by his girlfriend, now his wife and mother to their six children.

He got a job as a warehouse clerk in a hardware store. He could not speak English and worked his darndest to do his job and learn the language.

By the time he was 26 years old, Mr. Doucet was a store manager.

"I was never afraid of work and did what I had to do to support my family," he says.

As store manager, he met customers and closed deals.

"I loved meeting people," he says, "And, even more, I enjoyed making the sales."

Aubin Doycet had found his calling.

"If you love what you do, you'll always be a success," he says, sitting behind his desk in his own hardware outlet, the very successful Chaleur Building Supplies in Beresford, a store which has grown in both size and prosperity along with the growth of the coastal town in which it is located.

By 1965, he and his wife Gilberte and their three children moved back to Beresford in a bold move to open a hardware store. His brother Reginald had made the suggestion of a partnership.

"My brother told me I had the talent, that I could do it. So we opened our first store."

The brothers took no wages at first and put all their time, effort and money into the business.

"When you start a business, the last thing you want to do is give yourself a salary," he says. "You have to be prepared to make sacrifices."

As he speaks, he can see the Baie des Chaleurs from his office window, with thousands of square feet of indoor and outdoor warehouse space in between, filled with lumber waiting for delivery to his customers.

IN the early years when he took no salary, he and his family lived in an apartment at the back of his store, paying rent to his company. It was the kind of start which would some day pay dividends, to both the business and his family.

BY 1970, the brothers were diversifying. They bought a sawmill together and within 10 years, the partnership was split, with his brother taking the mill and Mr. Doucet taking the store.

"We made money from day one." he says proudly, "But I'm not wealthy but very comfortable. That comes from putting in sixty hours a week, at least."

He kept wheeling and dealing, including the purchase and sale of a housing company. And, he introduced Beresford to its first shopping center, not far from his store. The shopping center was purchased with four other investors, all of whom have since sold out to the hardware king who now still owns the shopping mall.

"The shopping mall is almost always filled to capacity," he says, satisfies another of his ventures has been successful, creating jobs and building a solid economic base for his town.

A creative businessman, Mr. Doucet saw the need for better deals for customers by joining the Progressive Alliance for Lumberyards (PAL) in 1972 which brought him together with lumber retail outlets who bought their raw materials in large quantities, allowing for better prices for customers. A Quebec-based organisation, PAL has 14 major members with an annual purchasing level of some $250 million.

This also allows Chaleur Building Supplies to act as a secondary supplier to other smaller lumber dealers.

He still works a full day most days, but has taken two of his sons as partners.

He has left them a legacy of hard work and dedicated customer service.

"Service is our biggest asset," he says, "and a follow-upo on sales is a vital part of any successful organisation.

"Service is our biggest strength," he says, as he moves through his store, chatting with oldtime clients, knowing all their first names and taking the time to inquire about their personal lives. His staff is alert and no customer is left standing around waiting for service. He now has 17 persons on staff and expects the number to keep growing.

"If you give service, people will come back. Price is not everything.

"You always try to give the best price, but prices change. You can don't need to give the lowest price every time.

"But, you have to give the best service each and every time, without exception."

With his sons running the day-to-day operation and a trained staff taking care of clients in all phases of the hardware business, he now has time to pursue his other passions, hunting, fishing and travelling.

His office wall proudly displays a large, framed color picture of Mr. Doucet knee-high in a river with a fishing rod in full swing. The smile on his face tells a story of a person who is reaping the rewards of hard work and the diligent pursuit of his goals.

Each winter, he and his wife still travel to places in Florida, the Virgin Islands and other favorite vacation destinations. He still lives a stone's throw from his store which sits on the old coast highway. From his home, he can enjoy the beautiful bay which brought him back when he left seeking work and fortune.

He found it in his own back yard.

"I was lucky. I found what I liked. If you like what you do, you'll be good at it."

BATHURST

Over the last 25 years, Bathurst has grown from a struggling industrial center to a sophisticated, vibrant economic jewel sparkling proudly in the northeast corner of the province.

Twenty-five years ago residents were most often found enjoying morning coffee or afternoon homemade pies at the Kent soda fountain, the centerpiece of the Harper J. Kent grocery and merchandizing store on Main Street.

There were no fast-food outlets or shopping malls. Main street was where the shoppers flocked. There was one main high school, the English Bathurst High School and minimal French instruction.

There was terrain set aside for summer baseball and a dilapidated tennis court.

There was Saturday night hockey which rocked the Bathurst Arena. There was Youghall Beach where the pulp and paper mill held employee picnics and a soon-to-be magnificent golf course on the terrain of the Gowan Brae property.

Today the beach has grown into a park adjacent to a lively marina. The Kent building is gone and soon there may be a major shopping and office complex. The residents now flock to the fast-food outlets which dot the highway networks. The old arena is torn down and a state-of-the art civic centre sits across from the French-language Ecole Nepisiguit Secondaire.

A large park overlooking the Bathurst Basin now houses spaces for tennis, soccer, rugby and several baseball/softball diamonds.

A library now sits near the park, a sign of cultural sophistication.

As the city's economic base solidified, the residents gained confidence in this pristine little town. It has grown into a city which has gained national attention for its natural beauty and reliable, bilingual work force.

By 1998, the city had reached national prominence by placing eight among the 61 Canadian cities in relative job growth.

Politicians, corporate interests and determined residents began to give more attention to the city's infrastructure several years ago and as the economy gathered steam, the city went through a transformation which makes it today an attractive place to live, develop business and educate both young and old.

Today, Bathurst is a focal point for continuing industrial development and a target for future development in the ever-expanding communications technology sector.

It is a city on the move, proud of its natural beauty, confident of its intended growth. From the challenging beauty of its beaches to the enticing portrait of its churches, schools and historical buildings, Bathurst continues to attract the attention of both industrial powers and fun-loving tourists.

It is a city rich in history and sturdy in its economic development, led by the Chaleur regional development commission which maintains a steady hand at the wheels of sustainable economic development.

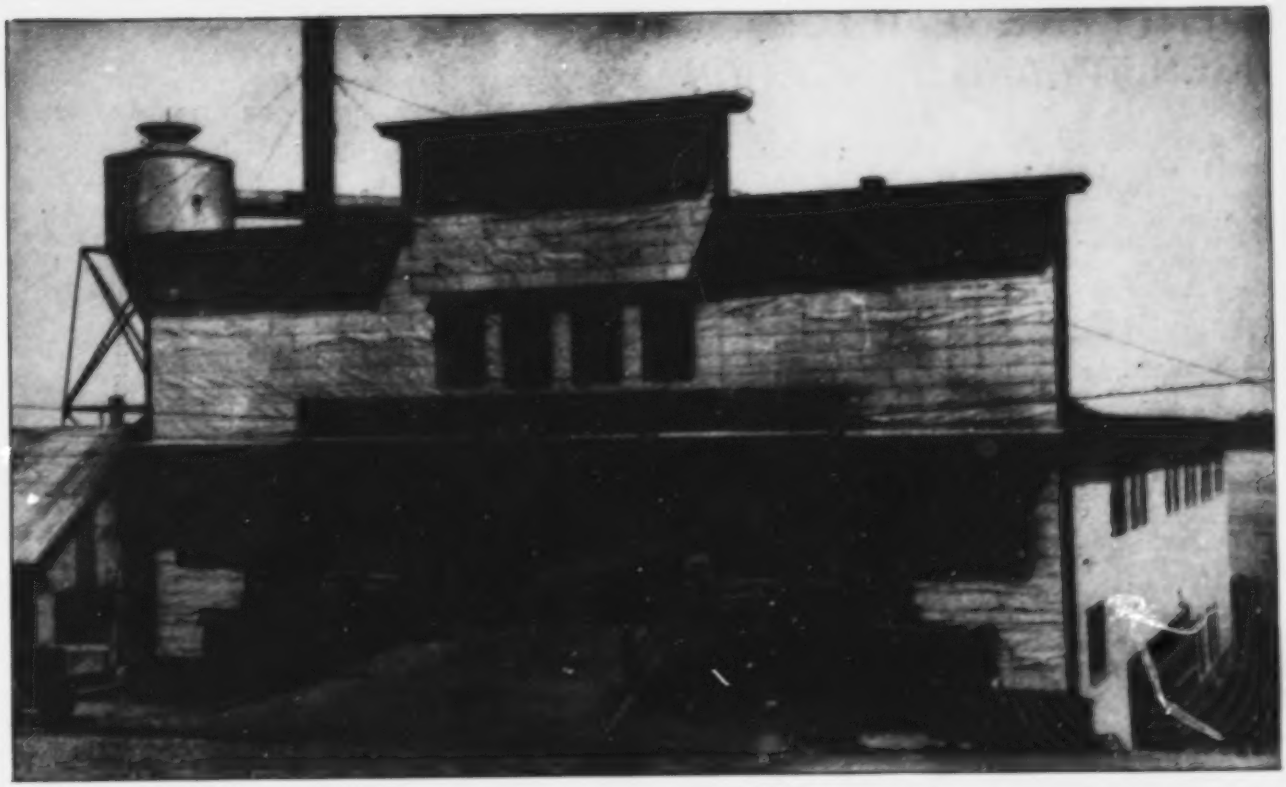
Employment opportunities are growing in this city by the sea. The abundance of forest and minerals in the region have always given the city its strong economic base, with paper mills, mining operations and hydroelectric terminals anchoring the economy.

The service industry has been growing by leaps and bounds with the advent of call centres, administrative opportunities and development of communications, information technology, transportation, hoteliery, environmental management and geographic information systems assure a bright future.

The opening of the Bathurst community college, the building of a French-language Ecole Secondaire Nepisiguit, the expansion of the English-language Bathurst High School and the construction of both the Aquatic Centre and the K. C. Irving Regional Civic Center all make the city a truly attractive site for both economic and family development.

Its location in the northeast corner of the province makes the city an ideal site for transportation and distribution centres, the development of major shopping centres, government offices such as the downtown federal and provincial government buildings, particularly since the city has access to a regional airport and a deep-water port.

It's a great place to visit and an even greater place in which to live.



THE GEORGE EDDY COMPANY: 100 YEARS OF SUCCESS

The George Eddy Co. Ltd was founded more than 100 years ago by a visionary entrepreneur who originally built wagons and carriages, using wood from a sawmill perched on the shores of the Nepisiguit River at the edge of the Bathurst downtown core. By the early 1900s, George Eddy was operating a small sawmill, a finishing mill, a millwork shop, a carriage shop and a flour mill. He later diversified into forestry, dairy farming and lumber manufacturing.

The Eddy name -- derived from the Anglo-Saxon word Ead, meaning prosperity and success -- has since been synonymous with the that meaning ever since the early founding days, for both the family and the community.

The original mill, which was burned to the ground several times over the years, was always rebuilt, better and bigger.

At the turn of the last century, builders cut their own lumber and designed their own production and products, from scratch. When the sale of lumber began to occupy more of the company's work for development strategies, it was decided that the company go into the sawmill business full time.

In the meantime, the family developed a trend of community involvement and contributions to worthy causes. This philanthropic, and anonymous involvement continues to this day.

Over the years, the George Eddy Co. Ltd moved into building supplies.

By the 1960s , the family business opened a store in the west end under the name of the George Eddy Building and Supplies Company. The home and commercial supply company was sold some 15 years ago to the Eddy Group, operated and managed by cousins Dale and Robyn Eddy.

The George Eddy Co. Ltd now is under the sole ownership of Tracy Eddy, the great-grandson of the founder. The company keeps a low profile but has a major economic impact on the community and province as its tax commitments are substantial to cover its large land holdings. The management of these lands keeps Tracy working at a hectic pace, not to mention his own personal involvement in community matters, including a stint as past president of the DBRC.

As for the Eddy Group headquartered at 660 St. Anne Street, it has some 110 employees in several stores, with two located in Bathurst, two in Dalhousie, with additions over the last 10 years of branches in Newcastle, Saint John, Amherst and Lower Sackville. By the early 1990s, the family business was setting its time patterns toward a strategic and long-term development to easily move into the next millennium.

The family has come a long way over the last 100 years, and the basic business philosophy remains exactly the same -- Building On Service, providing on-going reliable, competitive and innovative marketing services to customers in The Maritimes and Quebec.

Dale Eddy says the company has grown through a n umber of cycles and trends "until we now are in a global economy where companies must adapt to these major changes.

"We will be able to compete in the global community by maintaining our basic standards of good customer service.

"It's a basic and seemingly quite simple philosophy," says Dale. "But companies still have to make the proper efforts to know their customers and service their needs.

"That basic tenant has not changed over time.

"For any company just starting a business, this basic principle is the first step to success."

TWENTY-FIVE YEARS OF INGENUITY AND DEDICATION

The Chaleur Regional Development Commission came into existence 25 years ago as part of a national and province-wide restructuring of the basic economic development patterns of the day.
There was great concern within the business communities and the political corridors that the economy was lagging and needed a special infusion of funding and entrepreneurial development.

There was no lack of ideas for development. There was, however, a need for a centralized economic development strategy which could bring interested parties together in a spirit of co-operative economic venture ship.

Leadership was necessary and the Regional Development Commission plan was born.

Incorporated in the early 1970's, the commissions in New Brunswick have withstood the test of time and are today the envy of many other Canadian provinces. Our commissions are recognized as a model for regionally-based economic development.

The commissions were designed to provide the pathway by which a region could effectively plan for the enhancement and accommodation of economic development in a given community, a vehicle to harness local initiatives.

Local development groups were being incorporated in all regions of northeastern New Brunswick and by April 1974 Canada and our province a 10-year General Development Agreement whose main objective was to reduce the gap in per capita earned income between the province and the national average.

Other regions have tried to emulate the commissions in New Brunswick but so far their success has been elusive as their basic structures has not been sufficiently tuned to meet their own regional needs.

The commissions in New Brunswick continue to exercise a disciplined vision of both the present and future economic barometers which guide them toward a goal of success by communal consent.

Originally named the Chaleur Regional Industrial Commission, the commission was one of 12 commissions to challenge a new dawning for economic development.

Its success would depend on the ingenuity and dedication of its members, most volunteers assisting other business-minded individuals to pool their resources for economic growth and improvement of the well-being of the region.

The role of the CRDC was daunting: to assist in the identification, creation and expansion of businesses in all sectors of economic activity. The commission would be involved with the stimulation of economic activity by coordinating economic development in manufacturing, processing, selected services and tourism. The commission would present and promote existing government programs and guide entrepreneurs to ensure maximum benefits from such programs.

One of the first and still important initiatives of the commission was the creation and development of four regional industrial parks.

There have been many changes over the last 25 years, but the CRDC has always been faithful to its basic priority of encouraging local and regional business development.

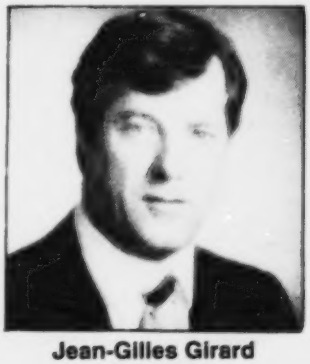
Today, more than 1,200 businesses and individuals each year come to the CRDC for advice, guidance or funding.

Hilaire Brideau

Mr. Hilaire Brideau was Interim President when the Commission was first founded in 1973.
Mr. Brideau passed away October 9th, 1992.

Ralph Flanagan

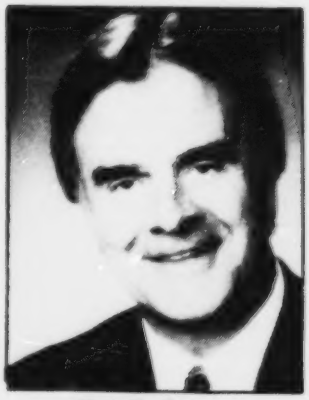
Mr. Ralph Flanagan was the first elected president of the Commission known at that time as the Chaleur Regional Industrial Commission Inc. Mr. Flanagan served as president from 1974 to 1976.
As first President, his major role was to get the Commission organised from by-laws and regulations to helping local businesses of the region.
He and the Board Members then hired a General Manager to operate the Commission and to ensure development of the Chaleur Region. One major project at that time was the SMI Company which did establish itself in the Industrial Park in Bathurst.
Mr. Flanagan is now retired from the NB Liquor Corp. - Jacquet River. He served one term on council for the Village of Jacquet River. He also served a three year term as a member of the Industrial Appeal Board - Fredericton.



Jean-Gilles Girard
1984-1986

Aubin J. Doucet

It was 25 years ago that Mr. Aubin Doucet became a founding member of the Chaleur Regional Development Commission and, following that, he was elected president of the Commission from 1976 to 1977.
During his term, he was able to unite the strength of the communities for maximum impact on all the issues that could improve the economy of the Chaleur region.
During those years, among many other projects, the president and members saw the first development of industrial parks in Bathurst, Beresford and Petit-Rocher, as well as the beginning of the Port of Belledune.
On this 25th anniversary, Mr. Doucet wants to recognize the efforts of the people who worked on the Commission since its founding. Those efforts by all members gave us access to a beautiful region in constant development.
Mr. Doucet has owned Chaleur Building Supplies Ltd. since 1965. His sons Michael and Ludger have joined him, to ensure that the family business will carry on.



Bob DeGrace

Mr. Bob DeGrace was president of the Chaleur Regional Development Commission from 1992 to 1995. During his mandate, he first restructured the CRDC Board to include more business people on the Board in order to make it more productive.
Mr. DeGrace always worked hard towards improving the image and efficiency of the C.R.D.C.
In working along with Mr. Doug Young's office, Mr. DeGrace and the CRDC were able to attract two new call centres to the City. He also played an important role in facilitating municipal involvement in the new construction project at the Port of Belledune.
Another project he was involved in was the establishment of the Consult'Action Centre in 1993.
After his presidency, Mr. DeGrace became Mayor of the City of Bathurst. At the present time, he is Chairman of the Task Force on Natural Gas for Northern New Brunswick. He is also owner of Danny's Best Western Inn & Conference Centre.

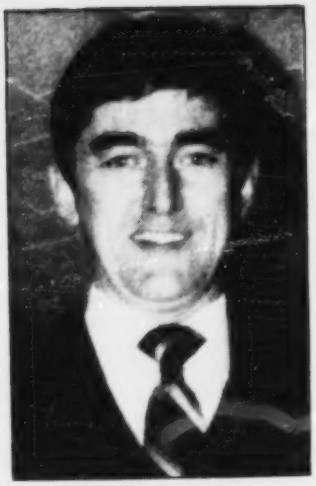
Ian Oliver

During Mr. Oliver's chairmanship, from 1995 to 1996, the Commission was very busy with the continued construction at the Port of Belledune, the Road to Resources and the upgrade of the Regional Airport.

Mr. Oliver always believed that good communication between partners, either Federal, Provincial or Municipal was the key for economic growth in the Chaleur Region.

Along with the Commission, he also worked to be more proactive and creative in better serving the existing and new entrepreneurs of the Chaleur Region.

Mr. Oliver is still very much involved in the Community. He is President of Gowan Brae Golf and Country Club. He is a member of the North Shore Lateral Task Force, Chairman of the Chaleur Tourism Initiative and Vice-President of Elco -Atlantic Division of Guillevin International Inc.



Donald Fournier

Mr. Donald Fournier was president of the Chaleur Regional Development Commission from 1977 to 1978.

During his term as president, Mr. Fournier saw to it that the Commission worked in close cooperation with local entrepreneurs to give them the necessary tools for continuous growth in the Chaleur region.

Moreover, Mr. Fournier and the members of the board were very involved in the project for Pêcheries Allo Ltée, located in Petit-Rocher. Another project in which the Commission also put a lot of effort was the Port of Belledune.

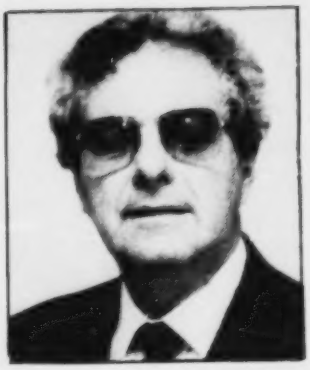
Mr. Fournier is now the owner of Thermo Lock Canada located in Beresford.

Lionel Roy

Mr. Lionel Roy was elected president of the Chaleur Regional Development Commission from 1986 to 1990.

Besides assuring a prosperous growth in the Chaleur Region, Mr. Roy and the Board Members were also involved in the development of Phases II and III of the Bathurst Industrial Park. Other infrastructure improvements were also undertaken at the Beresford and the Petit-Rocher Industrial Parks. Another very important project which the Commission was involved with was the Environmental Impact Assessment Process for the NB Power Plant in Belledune.

After retiring from the Commission, Mr. Roy became very active with the Lions Clubs International Federation where he served in many of the administrative positions at the Club and District levels. In 1993 he was selected to the position of District Governor for New Brunswick and Prince Edward Island. Mr. Roy is now retired and living in Jacquet River with his wife Jenny.

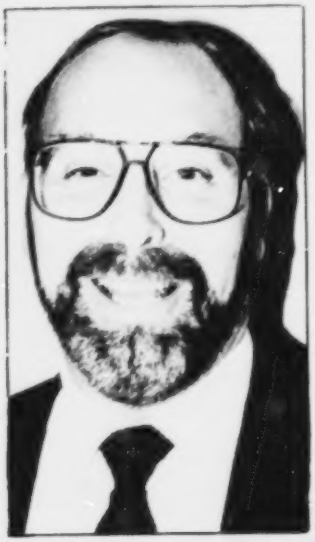


Gilles Chamberland

The year 1996-97 was the year of the natural gas pipeline in New Brunswick. Thanks to the intervention of the Commission in this matter, it has been confirmed today that the extension of the system to the northeast of the province is a reality.

Mr. Chamberland would like to single out and thank the board members, as well as the staff for having worked with him within the Chaleur Regional Development Commission.

Mr. Chamberland owns Murraywood Park located in Petit-Rocher North.



Terrence Lenihan

Mr. Terrence Lenihan was elected president of the Chaleur Regional Commission from 1978 to 1980.

Some of the highlights during his term in office was the expansion of the Bathurst Industrial Park and the provision of the water and sewage throughout the park. The establishment of an incubator mall was in the planning stages during his term as well.

Mr. Lenihan has been practicing law for the last 25 years. he is involved with Scouts as District President. He is also involved with the St-Patrick Society and the Irish Cultural Association. He has been on the Board of Directors with the Volunteer Centre for the last four years.

Rayburn Doucett

From 1997 to 1998, Mr. Rayburn Doucett was elected President of the Chaleur Regional Development Commission. During his mandate Mr. Doucett worked hard to improve the economic growth of the Region.

His first priority was to work in close collaboration with new and the existing entrepreneurs of the Chaleur Region.

In working along with the Board of Directors, Mr. Doucett played an important role in the Natural Gas Pipeline for the Chaleur Region. He also put efforts towards the completion of the construction project at the Port of Belledune.

Mr. Doucett was part of the first council of Jacquet River. He is past MLA and past Cabinet Minister. He is now President of Crosswaters Trade Brokers Ltd.

Pierre Marquis

Mr. Pierre Marquis was elected president of the Chaleur Regional Develop-ment Commission from 1980 to 1982. During his term, Mr. Marquis and the members of the Board played a very important role in the matter of the incubator mall built in the Bathurst Industrial Park.

During those years, Mr. Marquis also helped in improving the economy of the Chaleur region.

Retired since November 1994, Mr. Marquis is now a consultant in public management and administration. He has been president of the Gowan Brae Golf Club and the Bathurst Marina. He is a member of the Ambassadors Club of the Chaleur Regional Development Commission.

Kenneth Pitre

During Mr. Kenneth Pitre's chairmanship, from 1990 to 1992, the ground work for the One Stop Shop concept was initiated resulting in the CRDC's adoption of this approach and eventually spearheading it to completion.

The economic activity during this period was concentrated in the Belledune area surrounding the construction in N.B.E.P.C.'s 450 MW generating station, which eventually acted as stimulus for the start up of a number of businesses located in that area.

Mr. Pitre is still involved in the business community and is presently pursuing US and international markets for manufactured products.

Maurice LeBlanc
1982-1984

It is with great pride that I take this opportunity to congratulate the numerous volunteers that have assured the success of the Chaleur Regional Development Commission over the past 25 years. The work that has been accomplished during the CRDC's first quarter century proves that when we, in the Chaleur region, work together for the betterment of our economy, we all benefit.

C'est avec énorme fièrté que je tiens à féliciter les nombreux et nombreuses bénévoles qui ont mis le temps: et le dévouement nécessaire pour assurer le succès de la Commission du développement regional Chaleur durant les derniers 25 ans. Les accomplissements pendant le premier quart de décenni du CRDC est la preuve que quand nous travaillons ensemble dans la Région Chaleur, nos communautés sont toutes gagnantes.

Hon. Marcelle Mersereau
MLA Bathurst
Minister of Municipalities and Housing
Minister Responsible for the Status of Women
Hon. Marcelle mersereau
députée Bathurst
Ministre des Municipalités et de l'Habitation
Ministre Responsable de la Condition de la femme

CRDC: THE MOTOR GENERATING ECONOMIC ACTIVITY

The Chaleur Regional Development Commission has become a vital tool in the economic development of the Chaleur Region, according to some of the key players promoting its fundamental principles.

As the CRDC slowly but surely focused its fundamental aims from creating infrastructures for business development to actually working hand in hand with business promoters, its mandate took on a wider and more challenging scope.

CRDC Chairman Rayburn Doucet says that over the last 25 years, the CRDC has been the "axle which has held together business interests and government agencies whose ultimate goals are the economic prosperity of our citizens."

Mr. Doucet said the CRDC has been "instrumental in bringing people together in a common cause, that of economic development."

He stated that the CRDC has been over the last quarter century "the driving force to have people working together, with the focus on regional development rather than communities working separately.

"We are all pushing in the same direction and the co-operation is fantastic."

Former CRDC chairman Bob DeGrace said that the main "thrust of the CRDC over the years has been to bring the region together with more board participation by all affected communities."

Mr. DeGrace said the CRDC "must continue to be the catalyst which spurs economic activity in the Chaleur region.

""The commission must continue to be the voice which determines the continued creation for new initiatives.

"When we work as a unit, we have strength, we have influence and we have a team willing to go the extra mile."

Another former CRDC chairman, businessman Ian Oliver stated that the commission has the dual role of both coordinating economic development in each municipality as well as over the entire region.

"The commission has helped bring communities together in a common effort for essential economic development," he said.

"The commission is a catalyst which promotes a spirit of togetherness which allows the best from all parties to be integrated in a common effort.

"It's hard enough to do business as a team, so it's almost impossible to do it alone. The commission has taught us the experience of working together."

CRDC general manager Rick Leduc said that "as the commission adjusted its role to meet the changing needs of the times, it has assisted in bringing people together to bring projects to the Chaleur region."

Mr. Leduc stated that "the future looks bright for the region, as long as we continue to be persistent and determined in our efforts developing such projects as natural gas and tourism."

Mr. Doucet concluded that the future of the CRDC "rests with its members and its partners. I am very optimistic that we have the right kind of people and ingenuity to guarantee a prosperous future.

"We still have a lot to do, but I know we have the right kind of people in business, government and the population at large to bring many of our goals, dreams and ambitions to fruition.

"It's a matter of working together toward a common goal for the benefit of the entire region."

RAPPORT ANNUEL

1997 - 1998

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.

275, rue Main, pièce 212 A

Bathurst, NB

E2A 1A9

Tél: (506) 547-7445

Téléc: (506) 548-8271

Partenaire de

CONSULT'ACTION CHALEUR

Agence de promotion économique du Canada atlantique

Atlantic Canada Opportunities Agency

New Nouveau Brunswick

MESSAGES DES MAIRES DE LA RÉGION CHALEUR

BATHURST

La ville de Bathurst a le plaisir de se joindre aux autres municipalités de la région Chaleur afin de travailler ensemble à la croissance économique du nord-est du Nouveau-Brunswick.

Aujourd'hui, en tant que région, nous sommes en mesure de faire compétition sur le marché mondial. Il est donc important de s'unir et d'avoir un bon point de mire sur nos ambitions afin d'attirer de nouvelles industries créatrices d'emplois.

Avec toute notre infrastructure en place, jamais auparavant avons nous été en meilleure position de promouvoir notre région. Avec notre port de mer de Belledune, ouvert à l'année, nos excellents services de rail et de transport aérien, notre réseau routier, incluant le centre civique régional, nous sommes maintenant prêts à concurrencer. Nous sommes confiants qu'en travaillant ensemble, la région Chaleur connaîtra la prospérité et la croissance.

Nous appuyons entièrement, avec toute les autres municipalités, la CDRC dans leur rôle de chef du développement économique dans la région.

Le maire de Bathurst,
Robert (Bob) DeGrace

BERESFORD

La Ville de Beresford poursuit sa démarche de développement économique tout en assurant à ses citoyens et ses citoyennes une excellente qualité de vie. Notre municipalité croit fermement que la détermination de tous et de chacun fera en sorte que nous continuerons de progresser vers un développement durable pour le Nord du Nouveau-Brunswick.

Avec la détermination de sa population, Beresford s'est doté d'un plan de zonage élaboré en fonction d'un développement économique et social plus harmonieux. Cet outil permettra à la municipalité de mieux se positionner sur l'échiquier économique de la région Chaleur.

La Commission de développement régional Chaleur tente de réunir autour d'une même table tous les intervenants du secteur économique de notre région. À titre de maire de la Ville de Beresford, je siège à cette table avec une vision régionale de notre développement économique. J'ose prétendre qu'il s'agit d'une vision partagée par l'ensemble de cette agence ayant pour mandat le développement économique de la région Chaleur.

La Ville de Beresford entend poursuivre son travail avec la Commission de développement régional Chaleur et souhaite collaborer en vue de réalisations concrètes dans un avenir prochain.

Le maire de Beresford,
Raoul Charest

NIGADOO

Depuis plusieurs années, j'estime que la Commission de développement régional Chaleur a toujours joué un rôle clé dans le redressement et la croissance économique de la région Chaleur.

La Commission a toujours soutenu une liaison entre les agences gouvernementales en vue de retenir et d'attirer les industries pouvant assurer un développement économique viable, ordonné et continu de la région. Je suis d'avis qu'elle devra continuer à poursuivre ses efforts de concertation afin de favoriser et de créer un climat propice pour l'attraction de nouvelles initiatives et de nouvelles entreprises.

Bien que le village de Nigadoo fait face à d'importantes contraintes budgétaires, nous continuerons à accentuer nos efforts de collaboration afin de stimuler et de favoriser la croissance économque qui mènera éventuellement à une meilleure qualité de vie personnelle et sociale pour tous les résidents de l'ensemble de notre collectivité.

Le maire de Nigadoo,
Raymond Provencher

PETIT-ROCHER

Le développement social d'une région passe inévitablement par le développement économique.

Le Village de Petit-Rocher est fier de contribuer à la richesse globale de la région Chaleur par le biais de la Commission de développement régional Chaleur.

Travaillons ensemble afin de créer la synergie nécessaire pour le maintien et la création d'emplois stables et durables. Si nous ne bâtissons pas notre propre région, qui le fera pour nous???

Le maire de Petit-Rocher,
Roland Haché

POINTE-VERTE

En ce vingt-cinquième anniversaire de la Commission de développement régional Chaleur, le conseil municipal de Pointe-Verte désire offrir ses meilleurs voeux de félicitations et tient à souligner la contribution des employés et conseils d'administration au développement socio-économique de la région Chaleur.

Depuis la tenue de la Conférence Économique Népisiguit, une nouvelle dynamique s'est crée entre les municipalités et les entrepreneurs de la région Chaleur, ce qui a sans doute permis à la région Chaleur de connaître un développement harmonieux de son économie.

La région Chaleur est en voie d'atteindre tous ses objectifs en terme d'infrastructure (aéroport, voie ferrée, voie maritime, gaz naturel, etc...) Et c'est avec optimisme que nous envisageons l'avenir de la région Chaleur en marge du nouveau millénaire.

Soyez assurés du désir du Village de Pointe-Verte de continuer à jouer un rôle de premier plan dans la recherche d'une meilleure qualité de vie pour les gens de la région Chaleur.

Le maire de Pointe-Verte,
Maxime Lejeune

BELLEDUNE

Au nom des gens du Super Village de Belledune, je veux remercier la Commission de développement régional Chaleur pour ses efforts dans la création de possibilités pour ma localité et pour notre région. Le port de Belledune, le gaz naturel et le tourisme sont des secteurs privilégiés grâce à nos efforts. Je compte sur une autre année productive.

Le maire de Belledune,
Andy Flanagan

Commission de développement régional Chaleur inc.

Directeur-es et Personnel

MEMBRES DE L'EXÉCUTIF

Rayburn Doucett Président	Président Crosswaters Trade Brokers
Valmond Blanchard 1er Vice-Président	Propriétaire Blanchard Ready Mix
Hyacinthe Roy 2ième Vice-Président	Président Création Future Creation Inc.
Donald Hammond Trésorier	Administrateur municipal Pointe-Verte
Keith Loupelle Secrétaire (Municipalité de Bathurst)	Inspecteur en asphaltage Ministère des Transports du Nouveau-Brunswick
Gilles Chamberland Président-sortant	Propriétaire Parc Murraywood Lée.

PERSONNEL

Richard Leduc, Directeur général

Jean-Paul Boudreau, Directeur général adjoint

Sandra Comeau, Agente de développement économique

Patsy Chamberlain, Adjointe administrative

Denise Lavigne, Secrétaire / Réceptionniste

LES DIRECTEUR-ES

Gilberte Pitre (Municipalité de Beresford)	Directrice générale Réseau Services Chaleur Inc.
Robert Gaudet (Municipalité de Nigadoo)	Assistant directeur Pépinière de Mandran Ressources Naturelles et Énergie - NB
Roland Haché (Municipalité de Petit-Rocher)	Maire, Village de Petit-Rocher
Frank Culligan (Municipalité de Belledune)	Propriétaire, Parksview Superette Convenience Store
Reynald Paulin	Président Les Engrais Chaleur Ltée.
Chris Carson	Surintendant, Gestion de qualité Brunswick Mining & Smelting Corp. Ltd.
Hugh Comeau	Directeur, Services banquaires personnels et exploitation - Banque Royale Bureau régional du Nord du Nouveau-Brunswick
Claude Paré	Directeur, Banque de développement du Canada
Chuck Johnstone	Avocat, Robichaud, Godin, Williamson, Thériault & Johnstone

La Commission de développement régional Chaleur inc. désire remercier sincèrement les membres de son Conseil pour leur dévouement, leur coopération et leur travail!!!

MEMBRES DU CONSEIL DE LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC.

RAPPORT DE LA CDRC

La 25e année d'activité de la Commission de développement régional Chaleur a été une année très occupée et très productive. Près de 1 300 demandes ont été traitées; nous avons eu plus de 500 réunions avec la clientèle; nos agents et agentes de développement économique ont effectué plus de 200 visites chez la clientèle; nous avons aidé 274 entrepreneurs et entrepreneuses dans notre région à obtenir l'accès à l'aide ou à du financement gouvernemental pour un total de 8 091 190,00 $.

Parmi la clientèle se trouve Chaleur Sawmills qui en est à achever sa troisième expansion depuis le début de son exploitation il n'y a que trois ans. L'entreprise emploie maintenant plus de 200 personnes, directement ou par l'entremise de sous-traitants. Le port de Belledune en est à terminer les derniers travaux sur le nouveau quai de 32 millions de dollars. Un nombre record de 109 bateaux ont visité le port en 1997, manutentionnant plus de 2 millions de tonnes, et un maître de port est maintenant en place pour l'afflux attendu en trafic portuaire.

Notre secteur des textiles continue à connaître des gains soutenus grâce à Adeem Sportswear, à Calicloth et à Gants Brunswick, qui ont toutes connu une hausse d'emplois l'année dernière. Le collège communautaire appuie le secteur en question de façon active, grâce à des cours de formation conçus expressément pour satisfaire aux besoins croissants de l'industrie en question. Notre secteur de centres d'appels continue à croître aussi grâce à l'arrivée récente de Canadian Facts, ce qui porte le total de la main d'oeuvre de centres d'appels à plus de 600 personnes.

Le secteur des technologies de l'information connaît également une croissance rapide grâce à l'exploitation de quelques 15 sociétés régionales dans le domaine, sans compter celles qui s'ajoutent chaque semaine.

Au cours de la dernière année, nous avons achevé l'élaboration de notre nouvelle trousse régionale des communications, qui comprend :

- un dépliant de promotion de nos quatres parcs industriels;
- un dépliant, une trousse de présentation et une cassette vidéo de promotion de la région;
- un dépliant, une trousse de présentation et un vidéo faisant la promotion du port de Belledune;
- un kiosque promotionnel réaménagé et plus haut en couleur.

Nous avons maintenant des outils de promotion de niveau international par l'entremise de l'établissement d'un partenariat avec les municipalités et avec Ports Canada, ainsi que par l'initiative Action Nord.

En juin dernier, nous avons été l'hôte de quelques 600 employés et employées et partenaires de Consult'Tour, le plus important groupe d'agents et agentes de voyage au Québec. Bien que la

commission ait coordonné l'activité, elle n'aurait pas été possible sans l'aide de la Commission d'expansion économique de la Péninsule, du Village acadien, de la ville de Bathurst, du Club Richelieu de Bathurst et des centaines de bénévoles qui en ont fait un week-end vraiment inoubliable pour les touristes en question. L'expérience nous sera aussi très utile lorsque nous serons l'hôte des 500 déléguées et délégués internationaux au Forum francophone des affaires en juin 1999. Bien que nous jouons un rôle de soutien pour l'activité en question, le crédit pour avoir attiré un tel événement majeur appartient à M. Raymond Landry qui présidera la convention, ainsi qu'au Conseil économique du Nouveau-Brunswick qui a appuyé fortement notre soumission. Il est également probable que nous serons l'hôte des Jeux d'hiver du Canada en 2003, et nous félicitons le comité organisateur pour un travail très bien fait.

Grâce à l'aide et à l'appui des municipalités de la région, de nos députés et députées, de la direction provinciale du tourisme et encore une fois à l'initiative Action Nord, la commission a reçu du financement pour une initiative régionale en tourisme qui est en cours à l'heure actuelle et qui devrait être achevée d'ici l'automne 1998. Le projet comporte deux étapes : une étape ciblant nos ressources humaines afin de bâtir sur notre force à titre de centre touristique axé sur la clientèle; l'autre étape permet de se pencher sur notre positionnement à long terme en matière de tourisme et d'identifier les attraits touristiques possibles pour aménagement afin de tirer profit du grand secteur riverain et de la beauté côtière de la région.

Le protocole d'entente signé récemment entre Tracabel et Énergie N.-B. sur la construction d'une nouvelle centrale au gaz naturel à Belledune prévoit la «charge pilier» nécessaire pour rendre viable économiquement la construction d'un gazoduc latéral sur la côte nord. Les retombées économiques à long terme de la présence dans notre région d'une source d'énergie relativement bon marché et écologique seront stupéfiantes, surtout à la lumière d'autres avantages que notre région peut offrir à de nouveaux développements industriels. Nos installations portuaires en eau profonde, d'excellentes liaisons ferroviaires, des terrains à aménager facilement utilisables et peu dispendieux et des coûts d'exploitation peu élevés, de paire avec l'approvisionnement de gaz naturel, nous donnent un avantage concurrentiel véritable pour attirer de nouvelles industries dans la région, surtout à Belledune qui est destinée à devenir le plus grand complexe d'industrie lourde aux Maritimes. Jouant encore un rôle de soutien, la commission a coordonné les activités du Comité du gaz naturel. Les membres de ce comité régional ont mis beaucoup de temps et d'efforts. Il semble que nous serons toutes et touts récompensés pour leurs efforts, et la région leur est grandement redevable. L'avenir économique de la région Chaleur est maintenant plus brillant grâce au projet prometteur de l'arrivée du gaz naturel sur la côte nord d'ici novembre 2000.

Rayburn Doucett - Président

Richard Leduc - Directeur général

De la part du personnel de la Commission de développement régional

Chaleur inc., nous vous remercions de votre appui!!!

Richard Leduc, Directeur général

Jean-Paul Boudreau, Directeur général adjoint

Sandra Comeau, Agente de développement économique

Patsy Chamberlain, Adjointe administrative

Denise Lavigne, Secrétaire / réceptionniste

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. / CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.

ÉTATS FINANCIERS

AU 31 MARS 1998

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
TABLE DES MATIÈRES
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

ÉTATS FINANCIERS

FONDS D'EXPLOITATION

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES SURPLUS	ÉTAT 1
ANNEXE I - ÉTAT DES REVENUS ET DÉPENSES DES AUTRES PROJETS	ÉTAT 2
ANNEXE II - ÉTAT DES REVENUS ET DÉPENSES DU PROJET DE CONSTRUCTION DU SYSTÈME D'EAU ET D'ÉGOÛT	ÉTAT 3
ANNEXE III - ÉTAT DES REVENUS ET DÉPENSES DES REVENUS DE LOCATIONS	ÉTAT 4
BILAN	ÉTAT 5
ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE	ÉTAT 6

FONDS CONSULT'ACTION

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES SURPLUS	ÉTAT 7
BILAN	ÉTAT 8
ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE	ÉTAT 9

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON
Comptables Généraux Licenciés • Certified General Accountants

Associés-Partners
*Camille J. Belliveau, F.C.G.A.
*André J. Doucet, C.G.A.
*Pierre A. Cormier, C.G.A.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Nous avons vérifié les bilans du Fonds d'exploitation, Fonds des immobilisations et du Fonds Consult'Action de La Commission de Développement Régional Chaleur Inc. / Chaleur Regional Development Commission Inc. au 31 mars 1998 ainsi que les états des résultats et des surplus et l'état de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la commission. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en se fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la commission au 31 mars 1998, ainsi que les résultats de son exploitation pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus à l'exception de ce qui est mentionné à la note 1.

Evancic Perrault Robertson

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON
COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS

Bathurst, Nouveau-Brunswick

Le 17 juin 1998

Internet : http://epr.ca

☐ C.P./P.O. Box 1167 • 79, rue Sackville St.
Shediac, N.-B. E0A 3G0
Tel.: (506) 532-2464
Fax.: (506) 532-5301
e-mail: eprshedi@fox.nstn.ca

☐ 99, rue Main St.
Richibucto, N.-B. E0A 2M0
Tel.: (506) 523-9376
Fax.: (506) 532-5301
e-mail: eprshedi@fox.nstn.ca

☑ 1460, ave. St. Peter Ave.
Bathurst, N.-B. E2A 4V1
Tel.: (506) 548-1984
Fax.: (506) 548-0904
e-mail: eprbath@nbnet.nb.ca

☐ 795, rue Main St., Suite 205
Moncton, N.-B. E1C 1E9
Tel.: (506) 857-3893
Fax.: (506) 859-4148
e-mail: eprmct@atcon.com

Bureaux à travers le Canada / Offices Across Canada

*Dénote corporation professionnelle / Denote professional corporation

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES SURPLUS
(Fonds d'exploitation)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

ÉTAT 1

	Réel	1998 Budget	1997 Réel
REVENUS			
Contributions par			
Entente de Cooperation	238,142 $	238,142 $	244,942 $
Ville de Bathurst	33,861	33,861	33,859
Ville de Beresford	10,262	10,262	10,263
Village de Pointe-Verte	2,804	2,804	2,804
Village de Belledune	4,958	4,994	6,279
Village de Nigadoo	2,233	2,233	2,233
Village de Petit-Rocher	4,672	4,672	4,672
	296,932	296,968	305,052
Autres	101,177	-	15,910
	398,109	296,968	320,962
DÉPENSES			
Salaires et avantages sociaux	201,217	206,000	201,560
Loyer et frais communs	25,603	23,000	22,714
Fournitures et affranchissement	20,651	17,000	17,720
Téléphone et télécopieur	8,144	8,000	7,193
Frais de voyage	19,301	19,000	11,921
Déboursés en capital (note 1)	1,627	-	7,965
Frais de promotion et publications	139,670	57,000	23,289
Honoraires professionnels	3,448	1,948	1,878
Divers	2,051	1,000	3,720
Formation et développement	3,361	8,000	1,225
Promotion	1,369	-	5,670
Brochure de Belledune	-	-	1,000
Frais d'étude	18,700	-	-
	445,142	340,948	305,855
Excédent des dépenses sur les revenus avant les projets gouvernementaux	(47,033)	(43,980)	15,107
Revenus (dépenses) nets(tes) sur les autres projets gouvernementaux (annexe I)	749	-	(3)
Revenus nets sur projets de construction du système d'eau et d'égoût (annexe II)	-	-	-
Revenus nets de locations (annexe III)	4,418	-	-
Excédent des revenus sur les dépenses (dépenses sur les revenus)	(41,866)	(43,980)	15,104
SURPLUS, au début de l'exercice	43,980	43,980	28,876
SURPLUS, à la fin de l'exercice	**2,114 $**	**- $**	**43,980 $**

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
ANNEXE I - ÉTAT DES REVENUS ET DÉPENSES DES AUTRES PROJETS
(Fonds d'exploitation)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

ÉTAT 2

	Revenus	Dépenses	1998 Net	1997 Net
Défi	1 731 $	1 730 $	1 $	(3) $
Expérience rurale	8 947	8 738	209	-
Consultour	72 724	72 724	-	-
Programme des jeunes entrepreneurs	5 550	5 011	539	-
	88 952 $	**88 203 $**	**749 $**	**(3) $**

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. / **ÉTAT 3**
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
ANNEXE II - ÉTAT DES REVENUS ET DÉPENSES DU PROJET DE CONSTRUCTION DU SYSTÈME D'EAU ET D'ÉGOÛT
(Fonds d'exploitation)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

	1998	1997
REVENUS		
Propriétaires des terrains	144 421 $	- $
Contribution de la Province	127 622	-
Contribution du Fédérale	319 055	-
	591 098	-
DÉPENSES		
Ingénieurs	89 181	-
Sous-contrats	500 198	-
Administration	1 719	-
	591 098	-
EXCÉDENT DES REVENUS ET DES DÉPENSES	- $	- $

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. / **ÉTAT 4**
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
ANNEXE III- ÉTAT DES REVENUS ET DÉPENSES DES REVENUS DE LOCATIONS
(Fonds d'exploitation)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

	1998	1997
REVENUS		
Revenus de locations	7 500 $	- $
DÉPENSES		
Intérêts dette à long terme	2 763	-
Assurances	319	-
	3 082	-
EXCÉDENT DES REVENUS ET DÉPENSES	4 418 $	- $

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
BILAN
(Fonds d'exploitation)
AU 31 MARS 1998

ÉTAT 5

	Fonds d'exploitation	Fonds des immobilisations	1998 Total	1997 Total
ACTIF				
ACTIF À COURT TERME				
Encaisse	20 820 $	- $	20 820 $	48 692 $
Encaisse et placements, assujettie à des restrictions (Valeur au marché 377 158$) (note 3)	376 196	-	376 196	134 817
Débiteurs (note 4)	146 470	-	146 470	29 191
Montant à recevoir du Fonds Consult'Action	22 455	-	22 455	22 856
Taxe de vente harmonisée à recevoir	78 005	-	78 005	2 244
Frais payés d'avance	834	-	834	638
	644 780	-	644 780	238 438
IMMOBILISATIONS (note 5)	-	153 627	153 627	-
	644 780 $	**153 627 $**	**798 407 $**	**238 438 $**
PASSIF				
PASSIF À COURT TERME				
Créditeurs et frais courus	198 122 $	- $	198 122 $	13 334 $
Fonds détenus au nom des municipalités (note 6)	376 196	-	376 196	134 817
Revenus perçus d'avance	22 041	-	22 041	-
Dette à long terme exigible à court terme (note 7)	-	15 200	15 200	-
	596 359	15 200	611 559	148 151
DETTE À LONG TERME, moins portion à court terme (note 7)	-	136 800	136 800	-
	596 359	152 000	748 359	148 151
SOLDE DES FONDS				
SURPLUS - EXPLOITATION	2 114	-	2 114	43 980
SURPLUS - DÉVELOPPEMENT	46 307	-	46 307	46 307
PROVENANT DU FONDS D'EXPLOITATION	-	1 627	1 627	-
	48 421	1 627	50 048	90 287
	644 780 $	**153 627 $**	**798 407 $**	**238 438 $**

APPROUVÉ PAR:

_____, Administrateur

_____, Administrateur

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE
(Fonds d'exploitation)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

ÉTAT 6

	1998	1997
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Excédent des revenus sur les dépenses (dépenses sur les revenus)	(41 868) $	15 105 $
Variations dans les items à court terme:		
Débiteurs	(117 279)	8 115
Montant à recevoir du Fonds Consult'Action	402	(400)
Taxe de vente harmonisée à recevoir	(75 761)	1 146
Frais payés d'avance	(196)	119
Créditeurs et frais courus	206 830	2 039
Revenus reçus d'avance	241 380	134 817
ENCAISSE PROVENANT DE L'EXPLOITATION	213 508	160 941
AUGMENTATION DES LIQUIDITÉS	213 508	160 941
LIQUIDITÉS - début de l'exercice	183 510	22 570
LIQUIDITÉS - fin de l'exercice	**397 018 $**	**183 511 $**
LES LIQUIDITÉS SONT COMPOSÉES COMME SUIT:		
Encaisse	**397 018 $**	**183 511 $**

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES SURPLUS
(Fonds Consult'Action)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

ÉTAT 7

	1998	1997
REVENUS		
Loyer	81,059 $	83,657 $
Frais communs	20,562	20,747
Photocopies	19,237	17,625
Autres	583	1,128
	121,441	123,157
DÉPENSES		
Loyer	79,564	79,183
Électricité	12,934	12,489
Assurance	1,910	1,938
Entretien et réparations	10,491	7,570
Photocopies	12,669	15,535
Intérêts et frais bancaires	12	3
Honoraires professionnels	250	430
Divers	1,823	1,329
	119,653	118,477
EXCÉDENT DES REVENUS SUR LES DÉPENSES	1,788	4,680
SURPLUS (DÉFICIT), au début de l'exercice	2,223	(2,457)
SURPLUS, à la fin de l'exercice	**4,011 $**	**2,223 $**

Les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. / CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
BILAN
(Fonds Consult'Action)
AU 31 MARS 1998

ÉTAT 8

	1998	1997
ACTIF		
ACTIF À COURT TERME		
Encaisse	21,488 $	19,519 $
Débiteurs	5,924	3,824
TPS recouvrable	-	783
Frais payés d'avance	944	1,012
	28,356 $	**25,138 $**
PASSIF		
PASSIF À COURT TERME		
Créditeurs et frais courus	1,890 $	59 $
Montant à payer au Fonds d'exploitation	22,455	22,856
	24,345	22,915
Engagement (note 8)		
SURPLUS		
SURPLUS	4,011	2,223
	28,356 $	**25,138 $**

APPROUVÉ PAR:

_____, Administrateur

_____, Administrateur

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE
(Fonds Consult'Action)
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 1998

ÉTAT 9

	1998	1997
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Excédent des revenus sur les dépenses	1,789 $	4,680 $
Variations dans les items à court terme:		
Débiteurs	(2,100)	5,113
TPS recouvrable	783	(420)
Frais payés d'avance	68	(37)
Créditeurs et frais courus	1,831	(1,169)
Mantant à payer du Fonds d'exploitation	(402)	400
Revenus reçus d'avance	-	(2,780)
ENCAISSE PROVENANT DE L'EXPLOITATION	1,969	5,787
AUGMENTATION (DIMINUTION) DES LIQUIDITÉS	1,969	5,787
LIQUIDITÉS - début de l'exercice	19,521	13,733
LIQUIDITÉS - fin de l'exercice	21,490 $	19,520 $
LES LIQUIDITÉS SONT COMPOSÉES COMME SUIT:		
Encaisse	21,490 $	19,520 $

Les notes ci-jointes fons partie intégrante des états financiers

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR INC. /
CHALEUR REGIONAL DEVELOPMENT COMMISSION INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

La commission est constituée en vertu des lois du Nouveau-Brunswick comme étant à but non lucratif et ses activités sont la promotion et le développement des activités industrielles et commerciales pour le bénéfice de la région Chaleur.

1. CONVENTIONS COMPTABLES

Le fonds d'exploitation sert à l'enregistrement des transactions relatives aux opérations courantes.

Le fonds des immobilisations sert à l'enregistrement des transactions en capital.

Déboursés en capital: En commençant avec l'exercice terminé le 31 mars 1995, toutes les dépenses en capital sont passées en charges dans l'exercice où elles sont encourues. Dans les exercices précédents, les dépenses en capital étaient capitalisées et amorties. Lors de la clôture du Fonds de développement, les bien-fonds et équipements restants ont été dévalués au surplus.

2. CHANGEMENT DANS LES PRINCIPES COMPTABLES

Au cours de l'exercice, le fonds des immobilisations a été créé, les déboursés en capital encourus avant le 1er avril 1997 ne sont pas reflétés au fonds des immobilisations.

3. ENCAISSE ASSUJETTIE À DES RESTRICTIONS

Selon une entente survenue le 3 août 1995, il fût convenu qu'une contribution non remboursable de 1 500 000$ serait donnée à la Société canadienne des ports pour le développement du port de Belledune. L'entente indique que le gouvernement provincial et fédéral fournirait conjointement la somme de 1 000 000$ et que la Commission de développement régional Chaleur Inc. devrait débourser la somme de 500 000$ qui a été répartie entre les municipalités participantes. Le montant indiqué au bilan représente les sommes versées par les municipalités au 31 mars 1998.

4. DÉBITEURS

	1998	1997
Fonds d'exploitation:		
Contributions des Municipalités	- $	12 510 $
Gouvernement fédéral et provincial	13 753	12 250
Projet construction système eau et égoût	124 113	-
Autres	8 604	4 431
	146 470 $	**29 191 $**

5. IMMOBILISATIONS

	1998	1997
Bâtisse	**153 627 $**	**- $**

EVANCIC PERRAULT ROBERTSON

6. FONDS DÉTENUS AU NOM DES MUNICIPALITÉS

	1998	1997
Ville de Bathurst	234 200 $	117 400 $
Village de Nigadoo	6 696	6 696
Village de Petit-Rocher	14 081	4 694
Village de Pointe-Verte	6 027	6 027
Village de Belledune	68 488	-
Ville de Beresford	40 602	-
Revenus de placement	6 102	-
	376 196 $	**134 817 $**

7. DETTE À LONG TERME

	1998	1997
Hypothèque:		
Banque Royale du Canada, remboursable par mensualités de 1 266.67$ plus les intérêts au taux préférentiel plus 1.5%. Garantie par une hypothèque sur la bâtisse	152 000 $	- $
Portion exigible à court terme	15 200	-
	136 800 $	**- $**

Les versements estimatifs à effectuer au cours des cinq prochaines années sont les suivants:

1999	15 200 $
2000	15 200 $
2001	15 200 $
2002	15 200 $
2003	15 200 $

8. ENGAGEMENT

La commission loue des locaux en vertu d'un contrat de location à long terme échéant en octobre 1998, avec une option de prolongation du bail de cinq ans. Les paiements annuels minimums sont de 81 827 $ en 1998. Les locaux qui ne sont pas utilisés par la commission sont sous-loués à d'autres organismes.

La Banque de développement du Canada vous offre leurs sincères félicitations, en ce 25ième anniversaire!!!

COMMANDITÉ PAR:

BDC

Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada

Nous aidons les PME à se développer... étape par étape.

- ***ISO 9000***
- ***Planification Stratégique/Successorale***
- ***Prêts à terme et à l'exportation***
- ***Prêts pour L'an 2000***

Veuillez nous communiquer au 548-7360 ou visitez notre site internet: WWW.bdc.ca

25

La Banque Nationale du Canada désire féliciter la CDRC à l'occasion de son 25ième anniversaire!!!

COMMANDITÉ PAR:

BANQUE NATIONALE DU CANADA
NATIONAL BANK OF CANADA

À la Banque Nationale du Canada, nous comprenons vos exigences.

Veuillez nous communiquer au 548-9916 ou visitez notre site internet: WWW.bnc.ca

CAHIER MÉMOIRE

Commission de développement régional Chaleur inc.
275, rue Main, pièce 212 A, Bathurst, NB E2A 1A9
Tél.: 506 547-7445 Téléc.: 506 548-8271

BELLEDUNE

D'un statut de petit village à un statut de renommée mondiale

Le village de Belledune n'était à l'origine qu'un autre petit village blotti le long du littoral entre deux centres de plus grande envergure. Les gens du village vivaient paisiblement et vaquaient à leurs occupations dans une relative isolation. La plupart étaient des pêcheurs qui tiraient de la mer leur subsistance quotidienne.

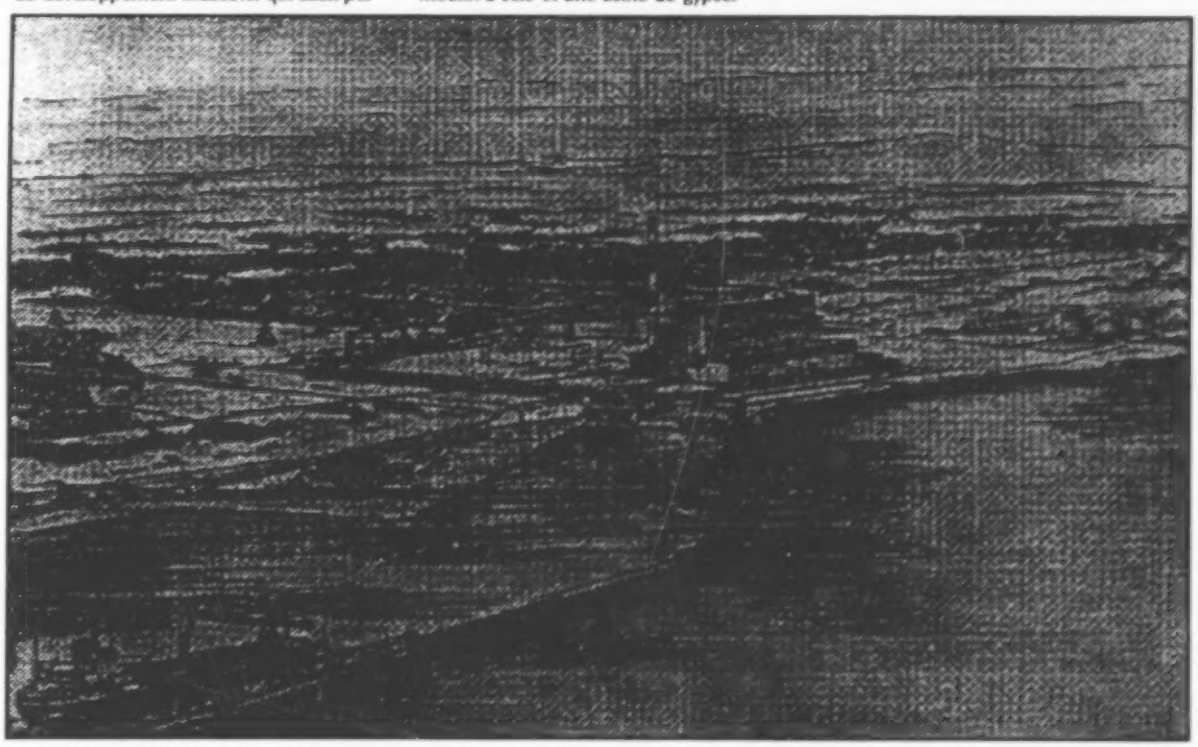
On y retrouvait peu de services et peu d'activités, à moins de se rendre dans un centre avoisinant. Cependant, le village disposait d'une ressource importante qui n'attendait qu'à être exploitée: un port en eau profonde pour la navigation industrielle. Grâce à la vision de politiciens, d'administrateurs locaux et d'une population engagée, les installations portuaires se sont développées et bien vite ce petit village est devenu le moteur économique de la portion nord de la province du Nouveau-Brunswick.

Une FONDERIE DE PLOMB vit le jour dans les années soixante; déjà Belledune traçait son chemin sur la voie du développement industriel qui allait permettre la croissance de sa population. De tous les coins de la province, les gens ont afflué dans cette communauté afin de bénéficier à la fois de la sécurité d'un emploi à long terme et de l'ambiance d'un petit village en bordure de la mer.

La population de Belledune a continué de croître au cours des vingt-cinq dernières années. Au plan industriel, on retrouve des ajouts majeurs qui ont assuré le développement du village: UNE CENTRALE ÉLECTRIQUE par Énergie Nouveau-Brunswick, ainsi que l'amélioration et l'expansion de ses installations portuaires connues mondialement.

Ce village, incorporé en 1968, a lui aussi pris de l'expansion. En effet, il s'est amalgamé à Jacquet River, à la petite communauté de Armstrong Brook et à d'autres communautés avoisinantes pour former en 1994 le village de Belledune.

Belledune possède maintenant sa zone industrielle où l'on retrouve des installations pour remiser le pétrole, un moulin à scie et une usine de gypse.



L'Express Chaleur

Garage McNair

Il y a de cela 50 ans, le jeune Alvin McNair ouvrait son propre garage dans un petit village du nom de Nash Creek, localité située sur la route longeant la Baie des Chaleurs. C'était un garage à deux portes qui rencontrait les besoins des fermiers et des pêcheurs, que ce soit pour la mise au point d'un moteur ou pour le remplacement d'un fer à cheval. Alvin et son frère Gordon avaient obtenu un lopin de terre de leur père et érigé un garage tout près de la grande route, un endroit fort pratique pour leurs clients occasionnels et réguliers.

Aujourd'hui, son fils Martin dirige l'un des derniers garages indépendants

LE GARAGE McNAIR

Une entreprise digne de confiance depuis ses tout débuts

dans la province. On le retrouve le long de la grande route paré de ses deux grandes portes accueillantes et sa même devise: «Un service de la plus haute qualité.»

C'est lui qui prend maintenant soin des anciens clients de son père; mais depuis, il s'est gagné la confiance de leurs enfants et de leurs petits-enfants. Le garage conserve encore l'apparence naturelle d'un établissement de campagne à la fois fiable et amical. Cependant, à l'intérieur, on y retrouve une foule d'activités qui viennent démentir cet extérieur sans prétention. Les vieilles pompes à essence ont disparu__un signe des temps dans ce type d'entreprise. En effet, la plupart des pétrolières préfèrent maintenant appartenir la propriété et louer les installations__pompes à essence et garage. Les McNair n'ont pas voulu d'une telle entente et, il y a environ huit ans, sont devenus complètement indépendants, ne se limitant à offrir que des services mécaniques de première classe.

Le plus jeune McNair est devenu officiellement propriétaire de l'entreprise il y a treize ans; depuis déjà plusieurs années, il y assumait la gérance des activités. Depuis ses toutes premières années d'école, il avait pris goût à l'entreprise et on le voyait à la fin de la journée scolaire se précipiter au garage pour porter main forte à son père. Après avoir reçu son diplôme d'études secondaires, il s'est déplacé à Fredericton pendant quatre ans où il a obtenu son diplôme et sa licence de mécanicien. Il est alors revenu à la maison où il a occupé un emploi à temps plein dans le garage familial. Tandis que ses quatre frères choisissaient des routes différentes, Martin se consacrait à tous les types de mécaniques, automobile ou autre.

George McNair

Progrès et transformations étaient déjà bien amorcés lorsqu'il prit les rênes de l'entreprise familiale. Disposant de l'équipement le plus moderne, il avait un accès facile aux pièces d'auto par l'entremise des vendeurs régionaux qui se trouvaient dans les villes de Bathurst et de Campbellton. Son garage se situait en effet à mi-chemin entre ces deux centres.

Plus le garage gagnait en spécialisation, plus l'espace disponible s'estompait dans ce petit garage bâti il y a cinquante ans. C'est ainsi que l'on érigea la structure actuelle tout autour de la coquille initiale.

Martin profite aussi des services d'un préposé aux pièces, d'un livreur et d'un homme à tout faire. Cette personne, c'est son père. Ce dernier n'a jamais abandonné.

Le père se plaît à répéter le seul message qu'il a donné à son fils lorsqu'il lui a cédé les rênes: «Fais de ton mieux et sois toujours honnête». Encore en pleine santé à 73 ans, il raconte: "Le travail ne m'a jamais dérangé, même si j'ai dû y consacrer douze à quatorze heures par jour. Être honnête est l'élément principal de toute entreprise; tu dois donner ton maximum dans chaque tâche que tu accomplis, et cela en tout temps. Si les clients ont confiance en toi, ils reviendront.»

Martin présente plusieurs des traits de son père et il continue la tradition de la famille, soit le bon service à un prix raisonable. «La plupart de nos clients sont des réguliers» dit Martin d'une voix complaisante et amicale. «Et si tu fais du bon travail, ils seront de retour. Je crois fermement qu'il faut être loyal et honnête envers les clients. Nous avons besoin d'eux pour vivre, c'est pourquoi nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour les encourager à venir lorsqu'ils font face à un problème».

Le garage qui vibre du son des perceuses, des marteaux et du ronronnement des machines, dispose d'un scanneur, d'un appareil diagnostique, d'une soudeuse électrique, d'un appareil pour changer les pneus, d'un système d'alignement des roues et d'un service de réparation de boyaux hydrauliques... tout un équipement de fine pointe pour rencontrer les exigences de toutes voitures ou pièces d'équipement.

La tradition se perpétue et la petite entreprise, qui a pris de l'expansion et a gagné en spécialisation, continue à promouvoir la tradition familiale d'un service de qualité digne de confiance.

Troisième Feu
Chaleur

POINTE-VERTE

Une communauté fière dans un décor enchanteur

Le Village de Pointe-Verte, blotti le long des côtes pittoresques de la Baie des Chaleurs, est une municipalité en pleine croissance où la fierté communautaire et les activités de volontariat en font un endroit idéal pour la vie familiale.

Fondé en 1920 alors que vingt-et-une familles acadiennes venaient s'y établir, le village n'a jamais abandonné ses nobles traditions de vie acadienne, une vie axée sur des liens familiaux intenses et un esprit communautaire dynamique.

Il y a vingt-cinq ans, Pointe-Verte n'était qu'une autre petite agglomération de maisons dispersées ça et là le long de la grande route menant à Bathurst et longeant les eaux de la Baie des Chaleurs. Le village était alors un petit coin paisible où le régime de vie était lent, tranquille et sans événement majeur. Il n'y avait ni banque, ni motel, ni édifice municipal. La majeure partie de l'activité économique se pratiquait sur un quai à moitié rongé par la mer où les pêcheurs du temps, sans se plaindre, vaquaient quotidiennement à leurs occupations.

Aujourd'hui, on retrouve plus de douze cents habitants dans ce village dont les bateaux de pêche permettent l'exploitation des eaux généreuses de la Baie selon les saisons. Le homard et les crevettes sont les espèces traditionnelles qui assurent la survie de ces fiers pêcheurs et une solide contribution économique à la région. Le quai a été amélioré au coût d'un million de dollars en 1990. Il permet aux touristes et aux résidents du village de se rencontrer, de faire connaissance et de tisser des liens d'amitié. Le village possède sa propre caserne de pompiers depuis 1972 et peut compter vingt-cinq pompiers volontaires prêts à servir. Les volontaires jouent aussi un rôle important dans l'organisation d'activités communautaires telles le concours annuel de panache d'orignaux ainsi que la création et l'animation de jeux pour les enfants.

L'édifice municipal est devenu le coeur du renouveau de ce village où des entreprises en pleine croissance, banque et commerces, cherchent à répondre aux nouveaux besoins de cette communauté en démarche de modernisation.

L'école Séjour-Jeunesse, qui offre des services aux jeunes de la maternelle à la huitième année, dispose d'un gymnase depuis 1992, lequel est mis à la disposition de la communauté après les heures de classe au cours de l'année scolaire.

Le village possède aussi un Centre de santé établi en collaboration avec l'hôpital régional Chaleur qui offre des services tels que: tests de sang, premiers soins, nutrition, exercices prénataux et autres services-clés afin de rencontrer les besoins de sa population résidentielle et commerciale.

Ses services sportifs et récréatifs sont parmi les meilleurs de la région. Le Centre récréo-touristique, situé au Parc Atlas, se retrouve au coeur même du village. Ce parc était à l'origine une carrière qui au cours des années a formé un lac autour duquel se sont développées toute une gamme d'activités: plongée sous-marine, pêche à la truite, parc d'amusement, sentiers pédestres et terrains de ballon-volant. À cette attraction spectaculaire vient s'ajouter le chalet d'accueil qui comprend un centre d'informations touristiques, une boutique de souvenirs, un casse-croûte, un salon-bar et des terrasses extérieures donnant sur un panorama extraordinaire.

Le village a vu son incorporation en 1970 et depuis lors, il n'a cessé de progresser en dynamisme et en prestige grâce aux efforts continus et sans relâche de ses citoyens.

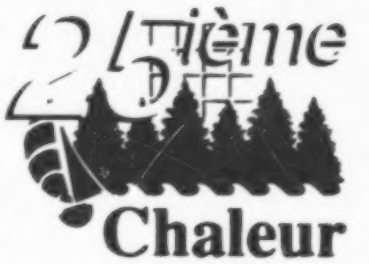
C'est avec confiance que l'on anticipe la venue du nouveau millénaire qui accentuera le progrès, la croissance économique et le raffermissement des liens familiaux.

Parc Atlas

Au cours de ses jeunes années, Walter Savoie a travaillé sur la ferme d'un voisin dans le tout petit village de Pointe-Verte, campagne paisible où l'on retrouvait plusieurs fermes de ce genre.
Il obtint son premier emploi sur la ferme du Sénateur Michel Fournier. Cette propriété était située à une courte distance de la maison qu'il a construite et qu'il habite encore aujourd'hui. Au cours d'une journée, il consacre encore plus d'heures à son travail que deux individus rassemblés.

Lorsqu'il décida de fonder une famille, Walter comprit bien vite qu'il avait besoin de plus de revenus que ce qu'il pouvait obtenir comme fermier. C'est pourquoi, il met sur pied avec son frère un commerce

WALTER SAVOIE
Le dernier d'une lignée



de chevaux et de bestiaux.

Cette entreprise a grandi pendant environ cinquante ans. Au cours des sept premières années, Walter a travaillé quotidiennement comme fermier de 6 heures à 19 heures et en soirée, il devenait négociant de bestiaux et de chevaux. Ceci l'obligeait parfois à conduire pendant des heures pour conclure un marché. Par la suite, de plus en plus connu, sa crédibilité devint un point d'honneur et une marque de crédit. Il quitta alors son emploi à la ferme et se consacra à ce commerce.

«C'est une entreprise basée sur le crédit, car tu ne peux t'attendre à ce que la majorité des fermiers puissent payer comptant l'achat d'un cheval ou du bétail. Tu dois leur accorder du crédit, ce que j'ai fait. Cette procédure leur a épargné beaucoup de paperasserie et de nombreux tracas.»

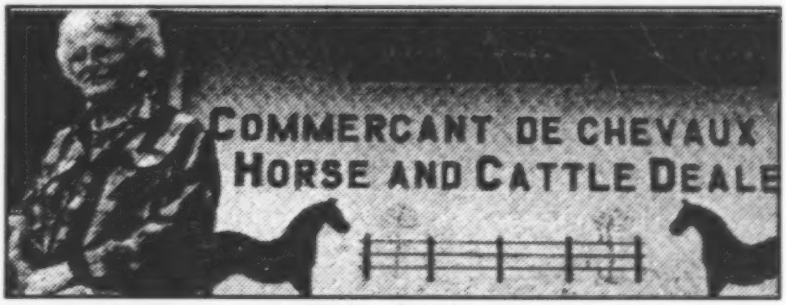
Ses occupations n'ont que très peu diminué au cours des années, en dépit de problèmes de santé qui hypothèquent un corps qui compte plus de soixante-douze années.

«Je complète encore des transactions et j'ai encore mes chevaux» dit-il avec fierté. «Je crois que je mourrais si je n'avais pas quelque chose à faire.» Malgré son travail, il a eu le temps d'élever trois filles, construire lui-même une maison tout à fait unique et développer son entreprise.

Sa maison, c'est son château; c'est de là qu'il conduit encore son commerce tout en ajoutant pièces et rallonges à la maison de pierres. Son originalité, une structure ressemblant à une pagote où l'on retrouve la statue d'un paysan mexicain et de son âne. C'est la signature d'une personne flamboyante, méticuleuse, imaginative, confiante et complaisante qui a réussi de ses propres moyens. En l'an 2000, Walter Savoie aura été en affaires depuis cinquante ans.

«Je prie pour conserver ma santé, parce que lors de ce cinquantième anniversaire, je vais organiser une grande fête à laquelle je veux inviter tous mes amis ainsi que mes relations d'affaires» déclare le volubile négociant de chevaux. «Ça va être toute une fête!» Il voyage toujours pour effectuer ses transactions, mais il a réduit ses distances. «C'est la vie!»

Il a déjà appartenu plus de quatre-vingts chevaux pour la vente et beaucoup de bétail. Ayant abandonné le bétail au milieu des années soixante-dix, il possède aujourd'hui moins de douze chevaux, tout juste assez pour le garder occupé et en affaires. Il les nourrit lui-même avant de partir transiger des affaires. «J'aimerais me trouver quelqu'un pour m'aider, mais peu de gens sont intéressés à ce genre de travail à la fois difficile et dont la rémunération n'est pas si grande.» Et il ajoute avec précaution: «Comme toute autre entreprise, tu dois trouver quelqu'un en qui tu peux avoir confiance.»



Walter Savoie

«Les chevaux n'ont jamais de bris mécaniques et ne laissent ni huile ni graisse derrière eux» dit-il. «Les fermiers d'aujourd'hui veulent garder leurs terres en santé et l'utilisation des chevaux aide à les préserver pour les générations futures».

Il existe un marché pour les chevaux de plaisance et les chevaux de course. Il y a même des amateurs de chevaux qui se rassemblent l'été pour faire parader leurs chevaux sur les terrains de camping avoisinants, offrir des spectacles et «vivre comme dans le bon vieux temps.»

M. Savoie nous dit que ce genre d'entreprise est beaucoup plus fort dans le sud du Nouveau-Brunswick où l'on retrouve la présence des chevaux dans des foires annuelles et dans les clubs d'équitation.» Il dit que les affaires ne «sont pas aussi bonnes que dans le passé, mais il y a encore beaucoup à faire pour tout individu entreprenant qui n'a pas peur de travailler.» Au cours des années, il s'est bâti une clientèle loyale et il fait encore aujourd'hui des transactions avec les enfants et les petits-enfants de ses tout premiers clients. «Je crois que j'ai bâti un climat de confiance et que je ne les ai pas harcelés pour obtenir mon paiement sur-le-champ. J'ai tout simplement pratiqué un système de crédit qui permettait aux fermiers de me payer lorsqu'ils le pouvaient. Très peu n'ont pas rencontré leurs obligations, tout spécialement les plus pauvres. En fait, les gens pauvres sont bien souvent plus fiables lorsqu'il s'agit de payer leurs dettes.»

Cependant, il a eu sa part de batailles judiciaires pour des paiements non-rencontrés et a acquis l'expertise pour défendre la plupart de ses causes__une autre activité accaparante de cet homme qui semble ne jamais dormir.

«J'ai gagné la plupart de mes causes, tout spécialement celles de la cour des petites créances» dit-il fièrement bien assis dans sa confortable salle de séjour. «J'en ai encore quelques-unes en suspens, mais ce sont les affaires.» «Tu ne peux pas être en affaires pour cinquante ans sans rencontrer des problèmes.»

Cet homme qui naturellement fait confiance aux autres, a peut-être crée ses propres problèmes; M. Savoie ajoute cependant: «J'ai fait confiance à mes clients et ils m'ont fait confiance. Parfois il y a eu de mauvaises transactions, mais j'ai fait de mon mieux pour gérer le tout au bénéfice du client. J'ai toujours manifesté beaucoup de respect pour mes clients et je leur ai toujours donné satisfaction. Je ne leur ai jamais rien refusé parce qu'ils n'avaient pas d'argent. Nous avons fait des arrangements». Il sourit et dit que son entreprise est comme monter à cheval. «Ce n'est pas toujours le cheval qui a le problème. La plupart du temps c'est celui qui tire sur la bride.»

PETIT-ROCHER
Un heureux mélange de plaisirs et d'affaires

Petit-Rocher est l'une des plus vieilles communautés au Canada. Sa naissance remonte à la déportation des Acadiens qui recherchaient un refuge le long des côtes de la Baie des Chaleurs. Fondé en 1797, le village a fêté ses deux cents ans d'existence, mais ne s'est incorporé qu'en 1966. Il est aujourd'hui considéré par ses résidents comme le joyau du nord. Ses fondateurs ont choisi cette petite anse qui comprenait une étendue de terre en pointe et un petit amas de rochers. C'est ce dernier élément qui a donné un nom à cette municipalité, «Petit-Rocher». La pointe rocheuse abrite maintenant l'un des quais les plus pittoresques et les plus occupés de la région. Son phare, situé à sa toute dernière extrémité, assure la sécurité des marins. Pendant plusieurs années, Petit-Rocher est demeurée une communauté de pêcheurs à la fois tranquille, originale et au rythme de vie lent et paisible.

À ce jour, ce petit village compte parmi les plus progressifs de la région, comme en témoigne sa majestueuse église en pierre qui surplombe terre et mer. Fiers de leur devise "Ascencio populi," les gens de Petit-Rocher travaillent avec ardeur pour développer leurs entreprises et pour réaliser leurs aspirations entrepreneuriales. Il y a 30 ans le petit village s'est attaqué au problème de l'inertie dans son développement économique et est depuis devenu un gagnant. La première Caisse populaire acadienne fut fondée dans cette petite communauté en 1937.

Aujourd'hui, le village de Petit-Rocher est devenu un centre de croissance dynamique pour le tourisme et l'entrepreneuriat. On y retrouve tous les services essentiels: médecins, avocats, dentistes, banquiers, et vente au détail.

Une usine de transformation du poisson, située tout près du quai, offre un emploi saisonnier à plus de 200 personnes.

Petit-Rocher abrite plusieurs organisations importantes et influentes, telles la Société des Acadiennes et Acadiens du Nouveau-Brunswick, l'Association des municipalités francophones du Nouveau-Brunswick ainsi que l'Organisation des Jeux de l'Acadie.

On y retrouve de belles plages, des étangs de pêche à la truite, un quai historique, la Place des fondateurs et le Centre minier. Au cours de l'été 1998, le village présentera une exposition mobile en provenance du Village historique acadien dont le thème s'associe fort bien à son histoire «Et sur ce rocher...». Le village possède deux écoles, un complexe sportif attenant à un aréna et jouit de plusieurs groupes sociaux et culturels.

Le Conseil municipal s'est doté d'une devise pro-entrepreneuriale et les citoyens ne ratent jamais une occasion de promouvoir leur développement économique. Le régime de taxation de la municipalité est l'un des plus bas de la région et son alimentation en eau potable vient en toute première place pour sa qualité.0

Le Centre minier, qui a ouvert ses portes en 1988, offre aux touristes divers types d'attraction: un élévateur simulant une descente de 830 mètres sous terre, une carte électronique géante de la province, un belvédère muni d'un télescope, des projections vidéos, un parc d'amusements et une boutique de souvenirs. De plus, le village possède deux des meilleurs terrains de camping de la province.

À chaque année, une activité d'importance vient rassembler citoyens, bénévoles et visiteurs: «Le Festival des Rameurs de Petit-Rocher.» Cet événement, dont une compétition, la traversée de la Baie des Chaleurs en bateau à rames, occupe le coeur des activités, a fêté ses trente ans d'existence en 1997. Depuis quelques années, le Festival peut revendiquer son respect de l'égalité des sexes alors que de nombreuses équipes tant féminines que masculines effectuent en doré la traversée de Bonaventure à Petit-Rocher. C'est à la fin juin... ne le manquez surtout pas.

Église de Petit-Rocher

CAMPING MURRAYWOOD

Au cours des vingt-cinq dernières années, Nicole et Gilles Chamberland ont été les hôtes de touristes provenant du monde entier; leur site de camping Murraywood, qui côtoie les berges de la Baie des Chaleurs, se retrouve au coeur même de Petit-Rocher.

Le site surplombe la baie et l'on retrouve sur le rivage à cet endroit de grands fossiles rocheux laissés lors du retrait des glaces de la dernière période glacière. Les Chamberland ont débuté ce projet, qu'ils adorent, en achetant un tout petit lopin de terre du propriétaire dont le site porte le nom aujourd'hui. Au cours des premières années, ils ont reçu peu d'encouragements pour leur entreprise touristique de la part des agences gouvernementales; les Chamberland ont dû travailler fort pour attirer les touristes et développer ce petit paradis dont on a pu conserver le charme naturel et l'aspect d'origine. «Je suis heureux de voir que le gouvernement a finalement réalisé le grand potentiel du développement touristique dans notre région», dit Nicole qui a dû trimer dur pendant des années pour faire reconnaître la valeur de cette industrie. Aujourd'hui, les mêmes agences ont finalement porté un intérêt à des succès réels dont celui du terrain de camping de Murraywood. Ce secteur de l'industrie touristique, particulièrement celui des terrains de camping, vit actuellement une croissance économique sans précédent. Lorsqu'ils débutèrent, Gilles et Nicole (Dimitroff) ne connaissaient pas grand-chose sur la façon de gérer un terrain de camping, mais ils possédaient les deux principaux ingrédients inhérents à toute réussite: une grande détermination au travail et une vision de l'avenir. Debout dès la fine pointe du jour et couchés aux petites heures du matin, la saison estivale ne leur permet que quelques heures de repos par jour. Nicole est fière de ses installations administratives et le petit musée qui accueille les clients à leur arrivée sur le site de camping, est rempli d'antiquités et d'objets de collection qu'elle a recueillis au cours des années. On y retrouve: ameublement, photos, de vieux objets de collection et des souvenirs absolument uniques.

Lorsqu'ils ont débuté, il y a de cela vingt-cinq ans, ce n'était qu'un ancien petit garage, mais maintenant c'est une boutique d'antiquités. Un deuxième garage a été érigé et abrite maintenant le centre d'accueil. En tout temps et en toute saison, on retrouve des roulottes sur le site; ce sont des maisons d'été permanentes de campeurs enthousiastes qui bien souvent ne demeurent qu'à quelques pas du terrain de camping ou dans les différentes communautés avoisinantes. «Nous avons des gens qui viennent à leur site de camping même

s'ils ont des chalets d'été» nous livre Gilles. «C'est réellement un endroit pour toute la famille et où la vie familiale est de la plus grande importance».

Les installations du camping pourraient bientôt jouir d'un statut différent de tout autre site similaire; en effet, on a découvert une empreinte de pied sur l'un des fossiles rocheux qui borne l'immense propriété. «Nous avons essayé de déplacer ce rocher massif depuis des années» dit Gilles, «mais tous nos efforts se sont avérés inutiles. Alors, un jour, j'ai découvert cette empreinte de pied. Je pense que nous en ferons une attraction touristique; nous verrons ce qui va se produire.» Cette découverte pourrait s'avérer un élément d'importance si les écologistes marins s'enthousiasment de cette découverte d'empreinte dans un rocher qui date de plus de 2,3 millions d'années et qui est logé au centre d'un ancien champ de fermier, tout près de l'emplacement actuel du mini-putt.

Les propriétaires sont surpris de voir que leur clientèle se compose d'enfants et de petits-enfants de visiteurs d'autrefois. «Nous desservons actuellement la troisième génération de nos touristes» dit Nicole. «Nous traitons les gens comme des membres de la famille et ils continuent de revenir.»

Il n'y a aucun règlement établi pour gérer les comportements; la clientèle «Nous ne disposons pas de beaucoup de temps» dit Gilles, «mais nous sommes heureux de faire ce que nous faisons.» On ne dispose que d'environ 45 jours de pleines activités dans ce genre d'entreprise; si par hasard la température n'est pas au rendez-vous, alors, ceux qui n'ont pas les reins solides, vont se retrouver en eau trouble. Il n'y a aucun doute que les Chamberland ont les reins solides; en effet leur cheminement prouve que la persévérance et la croyance dans une entreprise conduisent toujours au succès.

NIGADOO
Un village qui a conservé son charme et son caractère

Le Village de Nigadoo est une communauté à caractère résidentiel qui possède un potentiel touristique très élevé. Imprégné au coeur même de cette communauté, l'esprit de la culture acadienne se retrouve un peu partout.

Les Acadiens vinrent s'établir dans cette anse panoramique après que les Micmacs y eurent demeuré pendant des années. Le nom de Nigadoo provient d'ailleurs d'un vocable micmac à plusieurs significations dont une cache à poissons et un milieu poissonneux. Les autochtones utilisaient la rivière Nigadoo pour gagner l'intérieur des terres afin de se protéger des tempêtes hivernales et des intempéries estivales. Les fondateurs acadiens ont vu dans cette petite anse un endroit idéal pour y établir leur camp et y bâtir leurs maisons. C'était un site bien protégé et situé tout près des eaux généreuses de la Baie des Chaleurs.

Aujourd'hui, la petite rivière joue encore un rôle important dans la vie de la communauté, car on l'utilise pour s'y baigner et pour y pratiquer la pêche sportive.

Bien avant la construction de la route régionale, qui actuellement constitue la rue principale du village, une chaussé longeait la rivière. À chaque été, les eaux tumultueuses de la rivière Nigadoo forçaient les résidents à traverser en canot. Un pont en bois fut d'abord construit, mais un printemps, il fut emporté alors qu'une calèche était à le traverser. On y érigea un pont en métal par la suite. C'est finalement en 1965 qu'on construisit le passage en béton que l'on retrouve aujourd'hui.

En remontant la rivière, il est encore possible de voir les éléments laissés par les premiers colons, comme le vieux moulin à farine et des habitations indiennes. Une marche ou une promenade dans le village actuel laisse bien voir l'heureux mariage des activités touristiques et du développement économique; on y retrouve en effet des terrains de camping, des boutiques artisanales, un motel, un marché de poisson de renommée mondiale et le joyau du village «La Fine Crobe-sur-mer» qui est devenue une salle à dîner convoitée aussi bien qu'un centre de développement culturel et artistique.

Comme tous les autres villages le long de la côte, l'influence religieuse a joué un grand rôle dans son développement et elle marque l'ensemble des activités locales, la grande croix blanche qui se situe à l'intersection de l'avenue du Moulin et de la rue de la Rivière en est un témoignage. Construite en 1944, les villageois s'y arrêtaient souvent pour prier et réciter leur chapelet, tout particulièrement au cours du mois de mai, le mois de Marie.

Le système ferroviaire a aussi joué un rôle important dans la vie de la communauté avec la construction d'une gare en 1900. Cette dernière fut cependant fermée au début des années soixante.

Nigadoo possède un bureau de poste et ce village fut la pierre angulaire de la première coopérative établie au Nouveau-Brunswick en 1937. Cette dernière était indépendante et n'était pas membre de la Fédération coopérative provinciale. Elle ferma ses portes en 1957; cet événement fait encore partie des conversations actuelles. On croit fermement que si elle avait fait partie de la Fédération, elle serait encore en existence.

Aujourd'hui, le village maintient toujours son profil discret sans toutefois négliger le développement de ses attractions, tout particulièrement son centre culturel que l'on retrouve au coeur d'un restaurant. Plusieurs centaines d'artistes régionaux y ont exposé leurs oeuvres et grâce à lui, ont participé à des échanges culturels avec les autres provinces.

Poisonnerie Arseneau

C'est à Nigadoo, il y a de cela trente ans, que Julien Arseneau ouvrit un petit marché de poisson derrière la maison familiale pour y vendre ses prises du jour. Ce vaillant pêcheur, bien charpenté, voyait sa famille grandir et désirait son indépendance. Il voulait maintenir sa propre entreprise en vendant les produits qu'il pêchait quotidiennement dans les eaux généreuses de la Baie des Chaleurs à proximité des côtes de Nigadoo. Au cours des mois d'hiver, il passait de porte en porte pour vendre ce qu'il avait salé et mis de côté au cours des mois d'été. Ainsi, il visitait les maisons d'une clientèle fidèle qui voyait arriver son camion avec enthousiasme.

Aujourd'hui, La Poissonnerie Arseneau est une entreprise en pleine expansion dont les ventes annuelles se chiffrent à près de quatre millions de

UN MARCHÉ DE POISSON

Une entreprise familliale

dollars et dont les marchés s'étendent d'un bout à l'autre du Canada et des États-Unis.

L'entreprise familiale, toujours en expansion, est gérée par les frères Roger et Jean-Paul. Deux des garçons de Roger et l'un de Jean-Paul travaillent aussi à cette poissonnerie que l'on retrouve au même endroit, derrière la maison familiale, au 217 rue Principale. Les deux frères forment une équipe idéale alors que Roger prend avantage de ses talents d'ancien gérant d'entreprise (emploi qu'il occupait avant son retour dans l'entreprise familiale il y a de cela 15 ans) et Jean-Paul qui met à profit sa grande connaissance de la pêche acquise en accompagnant son père à bord des bateaux.

Aujourd'hui, La Poissonnerie est devenue une entreprise moderne disposant d'équipements de fine pointe afin de pouvoir rencontrer les besoins des clients, que ce soit pour la consommation locale ou pour l'exportation. Le marché de poisson maintient toujours le même service amical et personnel offert par le père vers la fin des années soixante.

Aujourd'hui, on y retrouve des comptoirs de présentation à la fois modernes et attrayants ainsi qu'un système de réfrigération à la page afin d'assurer la fraîcheur des produits à une clientèle de plus en plus nombreuse et exigeante. À La Poissonnerie Arseneau, on achète encore une variété de produits de pêcheurs locaux (du homard pour fins gourmets aux pétoncles reconnus mondialement) tous provenant des eaux de la Baie des Chaleurs et des environs.

Il y a maintenant trop à faire à La Poissonnerie pour que les garçons puissent poursuivre la tradition de leur père et vendre leur poisson de porte en porte; ils ne s'en plaignent surtout pas. Ces derniers consacrent tout leur temps à faire face à une demande toujours plus grande; c'est ce qui supporte leur vision d'expansion pour le deuxième millénaire. Dans leur esprit, cette création d'emplois contribuera à bâtir une économie plus solide pour la région.

Ce sont des joueurs de premier plan dans une industrie majeure où l'on retrouve nombre d'autres marchés de poisson de grande renommée. C'est ce qui donne à la région Chaleur une réputation enviable pour la fraîcheur de ses produits ainsi que pour la fiabilité, la qualité et la bienveillance de son service.

Roger Arseneau

Beresford
Une croissance fulgurante

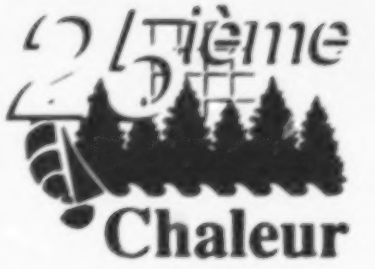
Beresford est passé en peu de temps dans un village de 1000 habitants à 3000 habitants
La municipalité possède aussi son parc industriel d'environ 140 acres où les entreprises peuvent s'établir à un prix raisonnable.on alors que de plus en plus d'entreprises et de familles viennent s'y établir. La ville dispose maintenant d'une école, d'une bibliothèque publique et de deux églises de dénominations différentes. Les volontaires ajoutent aussi dynamisme et intérêt à la communauté en parrainant des activités telles que le Carnaval du Sifflleux, Le Festival du Centre-Ville et l'Exposition commerciale et industrielle régionale de Beresford.

La petite ville a aussi démontré son leadership en réorganisant son réseau de services et d'infrastructures comprenant la Force policière régionale BNPP, la Commission de planification du district de Belledune et la Commission de déchets solides Népisiguit Chaleur. Beresford possède cinq développements domiciliaires qui disposent de toute l'infrastructure nécessaire pour rencontrer les besoins des nouveaux résidents et/ou répondre à ceux de sa population actuelle.

La réputation de ses entrepreneurs et de sa force ouvrière ne cède sa place à personne et la ville s'enorgueillit de sa renommée en décoration intérieure, en ébénisterie et en vente au détail de matériaux de construction.

Fidèles à leur devise, «Grandissons ensemble», les citoyens sont fiers de leur origine acadienne et française. La rue principale est passée d'une voie sans intérêt à un boulevard commercial où l'on retrouve des détaillants, des restaurants, des banques, l'édifice du district scolaire francophone et un centre d'achats. Il y a quelque 140 entreprises commerciales dont celles du parc industriel qui grandit à vue d'oeil. L'aréna locale et le Centre Sportek parrainent nombre d'activités dans la communauté. À tout cela, vient s'ajouter le monde virtuel du développement à venir.

Au cours des dernières années, nombre d'efforts ont été déployés pour développer le secteur de la plage où les eaux chaudes de la Baie des Chaleurs favorisent les activités estivales. La Corporation du développement du centre-ville a aussi accompli un travail de géant pour enjoliver le secteur du centre-ville.



Les installations sportives reliées aux secteurs du hockey, du patinage artistique, du curling et de la ringuette ont contribué à accentuer le style de vie familiale et à rehausser l'esprit communautaire.

La Chambre de Commerce locale est l'une des plus reconnues de la région; elle assure la promotion de la ville et de ses ressources entrepreneuriales. Parmi les principaux organismes, on retrouve la Chorale Emmanuelle, la Chorale des Jeunes de Beresford, le Club de l'âge d'or Chal Baie, le Cercle féminin, un Club d'échecs régional, une Association foyer-école et un théâtre amateur.

Cette petite ville va continuer à grandir et à prospérer sans cependant oublier son objectif de départ, le développement de liens familiaux et communautaires.

DOUCET

"Si tu aimes ce que tu fais, tu auras toujours du succès"

Dès qu'il eut complété ses études secondaires, le jeune Aubin Doucet partit travailler dans les chantiers. Cependant, à l'arrivée de l'hiver, il quitta pour Montréal à la recherche d'un autre emploi. En 1958, il poursuivit sa recherche d'emploi vers Boston. Il était accompagné de son amie, maintenant son épouse et la mère de ses six enfants.

Il décrocha un emploi comme commis d'entrepôt dans une quincaillerie. À cette époque, ne pouvant parler anglais, il devait fournir doublement d'efforts pour accomplir son travail car il devait aussi apprendre la langue.

Il n'avait pas encore vingt-six ans qu'il devenait gérant d'un magasin. «Le travail ne m'a jamais fait peur et j'ai fait le nécessaire pour faire vivre ma famille,» dit-il. Comme gérant de magasin, il devait traiter avec les clients et effectuer les transactions.

«J'ai toujours aimé rencontrer les gens» dit-il «et même plus, j'éprouvais du plaisir à faire les ventes». Aubin Doucet avait trouvé sa vocation. «Si tu aimes ce que tu fais, tu auras toujours du succès,» nous confie-t-il, assis confortablement derrière son pupitre. Son grand succès, Chaleur Building Supply, est situé dans la Ville de Beresford; cette entreprise a grandi en importance et en prospérité, comme l'a fait la petite ville côtière dans laquelle elle est située.

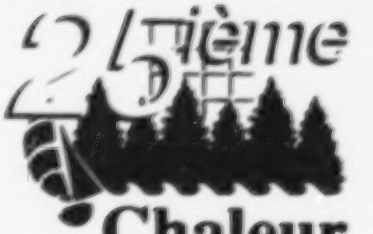
En 1965, accompagné de sa femme Gilberte et de ses trois enfants, il revient à Beresford avec l'idée audacieuse d'ouvrir une quincaillerie. Son frère Réginald lui avait suggéré un partenariat. «Mon frère m'a dit que j'avais le talent et que je pouvais le faire; alors nous avons ouvert notre premier magasin».

Les deux frères ne prirent aucun salaire au tout début et investirent tout leur temps, leurs efforts et leurs avoirs dans cette entreprise. «Quand tu débutes un commerce, la dernière chose que tu veux faire est de t'accorder un salaire,» dit-il. «Tu dois être prêt à faire des sacrifices.»
Tout au long de ses propos, il jette un regard sur la Baie des Chaleurs que l'on peut apercevoir de la fenêtre de son bureau. Plus près, on peut y voir une cour de plusieurs centaines de mètres carrés où sont entreposés à l'intérieur et à l'extérieur des matériaux prêts à être livrés à ses clients.

Au cours des premières années, alors qu'il ne retirait aucun salaire, il vivait avec sa famille dans un appartement derrière le magasin et payait rente à la compagnie. C'était le genre de départ qui un jour allait donner des dividendes à la fois pour l'entreprise et pour sa famille. En 1970, les frères décidaient de diversifier. Ensemble, ils achetèrent un moulin à scie et en moins de dix ans ils partageaient leurs avoirs; son frère Réginald prit le moulin, tandis qu'il conservait le magasin.

«Nous avons fait de l'argent dès le premier jour» déclare-t-il fièrement. «Je ne peux cependant pas dire que je suis riche, mais je vis confortablement. C'est grâce à des semaines de soixante heures de travail que j'ai pu obtenir ce que j'ai.»

Il continua à rouler sa bosse et à effectuer des transactions comme en témoignent l'achat et la vente d'une compagnie immobilière. Par la suite, il donnait à Beresford son premier Centre d'achats. Le Centre commercial fut acheté en partenariat avec quatre autres investisseurs qui, depuis, ont liquidé leurs parts au roi de la quincaillerie; il en est maintenant le seul propriétaire. «Ce Centre d'achats est presque toujours loué à capacité» dit-il, satisfait du succès obtenu par un autre de ses projets qui, en plus de créer de l'emploi contribue à renforcer l'économie de sa ville. Entrepreneur créatif, M. Doucet vit la possibilité d'obtenir de meilleurs prix pour ses clients en s'associant à PAL (Progressive Alliance for Lumber Yards) en 1972. Il venait de s'associer à un réseau de détaillants de bois qui achetaient leurs matériaux en grande quantité et ainsi permettaient à Chaleur Building Supply de devenir un fournisseur secondaire à d'autres vendeurs plus petits. Depuis, il s'est associé à deux de ses fils à qui
il a transmis les valeurs d'un travail assidu et d'un service consciencieux.



«Le service est notre meilleur atout» dit-il, mais il insiste que le service après-vente est l'élément essentiel de toute organisation qui veut atteindre le succès. «Le service est notre plus grande force» dit-il, tout en marchant dans son magasin et en prenant le temps de dire quelques mots à de vieux clients. C'est par leur prénom qu'il s'adresse à eux et s'informe de la façon dont la vie les traite. Son personnel est aux aguets et aucun client n'est négligé.

Son entreprise compte actuellement dix-sept employés et il s'attend que ce nombre continue d'augmenter.

«Si tu donnes du service, les gens vont revenir. Le prix n'est pas la seule chose qui compte. Cependant, tu dois donner au client le meilleur service possible et cela, à chaque fois, sans aucune exception.»

Depuis que ses garçons assurent le roulement jour à jour des opérations et qu'un personnel qualifié s'occupe du service à la clientèle, il dispose maintenant du temps nécessaire pour vivre ses autres passions: chasser, pêcher et voyager.

On peut voir, suspendu au mur de son bureau, une grande photo de M. Doucet au milieu de la rivière qui pratique l'une de ses activités préférées, la pêche. Le sourire que l'on peut lire sur son visage laisse bien voir une personne qui profite des fruits de son labeur et de sa réussite.

BATHURST

D'un centre industriel languissant il y a de cela vingt-cinq ans, Bathurst est devenu un joyau économique, sophistiqué et vigoureux qui assure un leadership sans équivoque dans ce coin du nord-est du Nouveau-Brunswick.

Vingt-cinq ans passés, on retrouvait régulièrement les résidents de Bathurst prenant leur café du matin ou dégustant une pointe de tarte maison en après-midi au casse-croûte Kent, le coeur du magasin général et de l'épicerie Harper J. Kent situé sur la rue principale.

On ne retrouvait ni comptoir de services rapides, ni même de centres d'achats. La rue principale était le seul site de magasinage pour les résidents. Il y avait une école secondaire anglophone, le Bathurst High School, mais très peu d'enseignement en français.

Même si elle s'était dotée d'un terrain de baseball et disposait d'un vieux court de tennis, le hockey du samedi soir était l'une des seules activités qui faisait vibrer Bathurst. Il y avait la plage Youghall où le Moulin de Pâte et Papier tenait ses pique-niques pour employés et un site enchanteur qui allait devenir un terrain de golf de bonne renommée, le Gowan Brae. Aujourd'hui, la plage est devenue un parc qui côtoie une marina et qui regorge de vie. L'édifice Kent n'est plus et bientôt, peut-être verrons-nous un complexe commercial majeur prendre sa place. Les résidents ont maintenant accès à des comptoirs de services rapides que l'on retrouve ça et là dans les limites de la ville. Le vieil aréna est en voie de démolition et un centre civique, à la fine pointe du modernisme, a été construit juste en face de l'école secondaire Népisiguit, la seule école secondaire francophone.

Un immense parc, situé près du bassin de Bathurst, offre des espaces pour pratiquer le tennis, le soccer, le rugby et plusieurs autres activités telles le baseball et la balle-molle.

La librairie se retrouve tout près du parc, un signe de la sophistication culturelle de la ville.

La croissance de la vie économique de Bathurst a permis aux résidents de prendre confiance dans leur ville. Bathurst est devenue une ville qui a attiré l'attention nationale pour sa beauté naturelle ainsi que sa force ouvrière fiable et bilingue.

En 1998, Bathurst gagnait en reconnaissance nationale en se classant huitième parmi les soixante-et-une villes canadiennes quant à la croissance relative de l'emploi.

Les politiciens, les chefs d'entreprises et des citoyens déterminés ont apporté une attention particulière à l'infrastructure économique de la ville, il y a de cela plusieurs années. Avec l'intensification de l'activité économique, Bathurst s'est transformée et est devenue un milieu de vie agréable ainsi qu'un centre propice à l'entrepreneurat; elle accorde à l'éducation de ses jeunes et de ses moins jeunes une importance primordiale.

Aujourd'hui, la ville de Bathurst est devenue le centre d'un développement industriel soutenu et une cible convoitée pour les entreprises de l'avenir, comme en témoigne le développement toujours croissant du secteur de la technologie des communications.

C'est une ville en pleine progression, fière de sa beauté naturelle et confiante dans son potentiel de croissance. Que ce soit par la beauté de ses plages, par l'image stimulante de ses églises, de ses écoles et de ses édifices historiques, Bathurst continue d'attirer l'attention autant des grandes corporations industrielles que des touristes en quête de loisirs. Cette ville, riche en histoire et vigoureuse sur le plan du développement économique, a bénéficié du leadership de la Commission de Développement régional Chaleur qui l'a aidée à maintenir un développement économique solide et soutenu.

La masse des emplois est en pleine croissance dans cette ville située tout près de la mer. L'abondance de ses forêts et de ses ressources minières a toujours donné à

cette ville une base économique forte comprenant un moulin à papier, de vastes opérations minières et des terminaux hydro-électriques pour ancrer son économie. L'industrie des services a grandi à pas de géant grâce à la venue des centres d'appels qui a ouvert la porte à d'autres possibilités entrepreneuriales et à de nouveaux développements. Aujourd'hui, les secteurs des communications, de la technologie de l'information, du transport, de l'hôtellerie, de la gestion environnementale et d'informations géographiques assurent un avenir des plus prometteur à cette ville.

L'ouverture du Collège communautaire de Bathurst, la construction de l'école secondaire Népisiguit, l'expansion de l'école secondaire Bathurst High School, la construction du Centre aquatique ainsi que celle du Centre civique K.C. Irving ont fait de cette ville un site très attrayant tant pour son développement économique que pour sa vie familiale.

Dans les secteurs de la qualité des services et de l'économie, on ne peut passer sous silence la présence du Centre hospitalier régional de Bathurst qui compte plus de

1000 employés et offre des services secondaires et spécialisés à la population des régions Chaleur, de la Péninsule acadienne, de Restigouche et de Miramichi.

La mission régionale, dont le Centre s'est vu doté lors de la dernière rationalisation des services hospitaliers dans la province, a facilité son expansion; ses soixante médecins omnipraticiens et spécialistes ainsi que les ouvertures de la nouvelle unité de dialise en 1996 et du nouveau service d'urgence en 1997 témoignent de cette nouvelle réalité.

Bien vite la population s'est rangée derrière le Centre pour l'aider à réaliser sa vocation. Les volontaires, tant individus qu'organismes, se sont mis à l'oeuvre pour recueillir les fonds nécessaires afin d'aider le Centre à rencontrer ses responsabilités communautaires face au bien-être et à la santé de la population de son territoire. C'est par centaines de milliers de dollars que les dons sont venus améliorer les installations et les équipements du Centre hospitalier régional Chaleur.

Sa location au nord-est du Nouveau-Brunswick a fait de Bathurst un site idéal pour le transport et la distribution, pour le développement de centres commerciaux d'importance et de bureaux gouvernementaux tels les édifices provincial et fédéral. L'accès à un aéroport régional et à un port en eau profonde n'est certes pas étranger à la croissance des activités économiques de la ville.

Si Bathurst est un centre de villégiature exceptionnel, elle l'est certes encore beaucoup plus pour y vivre.

LA COMPAGNIE GEORGES EDDY : Cent ans de succès

La Compagnie Georges Eddy Limitée fut fondée il y a cent ans par un entrepreneur visionnaire qui, à l'origine, construisait des wagons et des voitures. Il obtenait son bois d'une scierie perchée sur les rives de la rivière Népisiguit en bordure du centre-ville de Bathurst. Au début des années 1900, Georges Eddy opérait déjà une petite scierie, un moulin à finition, un atelier pour le travail de moulin, un atelier de fabrication de voitures et un moulin à farine. Plus tard, il diversifia son entreprise dans les secteurs de la foresterie, de la production du lait et de la fabrication de matériaux de construction.

Le nom Eddy provient d'un terme anglo-saxon "EAD" signifiant prospérité et succès; cette réalité ne s'est jamais démentie, que ce soit pour la famille ou pour la communauté.

Le moulin original, qui a été détruit par les flammes à plusieurs reprises au cours des années, a dû être reconstruit et a gagné en qualité ainsi qu'en espace à chaque reprise.

Au début du siècle, les constructeurs coupaient leur bois et assuraient le design de leur production et leurs produits. Dès que la vente de matériaux eut accaparé la majeure partie du travail de la compagnie et eut fait apparaître la nécessité de se donner des stratégies de développement, la scierie devint le coeur de la compagnie.

Chemin faisant, la famille avait démontré son intérêt dans la communauté et déjà supportait plusieurs causes par ses contributions. Cette implication à la fois philanthropique et anonyme continue de se pratiquer aujourd'hui.

Au cours des années, La Compagnie Georges Eddy Limitée s'est implantée dans le secteur des matériaux de construction. Dans les années soixante, l'entreprise familiale ouvrit un magasin dans la section ouest de la ville sous le nom de Georges Eddy Company Limited. La section immobilière et commerciale fut vendue il y a environ quinze ans au Groupe années, dont Newcastle, Saint-Jean, Amherst et Lower-Sackville. C'est au début des années quatre-vingt-dix que l'entreprise familiale mit de l'avant son plan stratégique de développement à long terme propre à rencontrer les exigences du deuxième millénaire.

L'entreprise familiale a connu tout un développement au cours des derniers cent ans. Sa philosophie de base demeure exactement la même le service, c'est-à-dire offrir à ses clients des Maritimes et du Québec des services de mise-en-marché à la fois fiables, continus, compétitifs et innovateurs.

Tracy Eddy nous dit que la compagnie a grandi par cycle et par tendance. «Elle doit maintenant s'adapter aux changements majeurs occasionnés par la nouvelle économie globale. Nous serons capables d'être concurrentiels dans cette économie globale que si nous conservons nos standards de bons services à la clientèle.»

«Même si c'est une philosophie qui paraît simple et élémentaire» dit-il, «toutes les compagnies doivent s'astreindre à rechercher les besoins de leurs clients et à fournir les services pour y répondre.» Cette préoccupation de base n'a jamais changé avec les années.

«Pour toute compagnie débutant en affaires, ce principe demeure toujours le premier pas vers le succès.»

TEMPLE DE LA RENOMMÉE DE LA PRÉSIDENCE

1997 – 1998

RAYBURN DOUCETT

M. Rayburn Doucett a été élu président de la Commission de développement régional Chaleur de 1997 à 1998. Pendant son mandat, M. Doucett a travaillé fort pour améliorer la croissance économique de la région.

La première priorité du président a été de travailler en étroite collaboration avec les entrepreneures et entrepreneurs nouveaux et existants de la région Chaleur.

En travaillant avec le conseil d'administration, M. Doucett a joué un rôle important dans la question du gazoduc pour la région Chaleur. Le président a fait des efforts aussi en vue de l'achèvement du projet de construction au Port de Belledune.

M. Doucett a été membre du premier conseil municipal de Jacquet River. M. Doucett est ancien député et ministre. À l'heure actuelle, il est président de Crossewaters Trade Brokers Ltd.

1996 – 1997

GILLES CHAMBERLAND

L'année 1996-1997 fut l'année du gazoduc au Nouveau-Brunswick.

Grâce à l'intervention de la Commission dans ce dossier, on nous confirme aujourd'hui que l'extension du système au nord-est de la province est une réalité.

M. Chamberland voudrait souligné et remercier les membres du Conseil ainsi que le personnel d'avoir travaillé avec lui au sein de la Commission de développement régional Chaleur.

M. Chamberland est propriétaire du Parc Murraywood situé à Petit-Rocher Nord.

1995 – 1996

Ian Oliver

Durant la présidence de M. Ian Oliver, de 1995 à 1996, la commission a été très occupée par la construction du Port de Belledune, du Chemin des Ressources et des améliorations de l'Aéroport régional.

M. Oliver a toujours été convaincu que de bonnes communications entre les partenaires, soit au palier fédéral, provincial ou municipal, constituent la clé pour la croissance économique dans la région Chaleur.

Ainsi que la commission, M. Oliver a travaillé également à être plus proactif et créatif en vue de mieux aider les entrepreneures et entrepreneurs existants et nouveaux de la région Chaleur.

M. Oliver est encore très intéressé dans le milieu. M. Oliver est le président du Club de Golf Gowan Brae. Il est membre du Groupe de travail pour le gazoduc latéral de la côte nord, président de l'Initiative Tourisme Chaleur et vice-président d'Eloo - division de l'Atlantique de Guilevin International Inc.

1992 – 1995

BOB DEGRACE

M. Bob DeGrâce a été le président de la Commission de développement régional Chaleur de 1992 à 1995. Pendant son mandat, il a d'abord restructuré le conseil d'administration de la CDRC en vue d'inclure plus de gens d'affaires au sein du conseil d'administration, permettant ainsi à la commission d'être plus productive.

M. DeGrâce a toujours travaillé fort pour améliorer l'image et l'efficacité de la CDRC.

En travaillant en collaboration avec le bureau de M. Doug Young, M. DeGrâce et le CDRC ont pu attirer deux nouveaux centres d'appels à la ville. Le président a joué aussi un rôle important en vue de faciliter la participation municipale dans la construction du Port de Belledune.

Le président a participé dans un autre projet, soit l'établissement de Conseil Action en 1993.

À la suite de sa présidence, M. DeGrâce est devenu maire de la ville de Bathurst.

À l'heure actuelle, il est le président du Groupe de travail sur le gaz naturel pour le nord du Nouveau-Brunswick. M. DeGrâce est aussi le propriétaire du Danny's Best Western Inn & Conference Centre.

1990 – 1992

KENNETH PITRE

Pendant la présidence de M. Kenneth Pitre de 1990 à 1992, le travail préliminaire pour le concept du guichet unique a été effectué, donnant lieu à l'adoption d'une telle démarche par la CDRC, qui est devenue éventuellement le chef de file dans l'achèvement de l'instauration du concept.

L'activité économique sur la période en question a été concentrée dans la région de Belledune, étant axée sur la construction de la centrale de 450 MW de la CEENB, qui éventuellement est devenue un facteur moteur dans le démarrage d'un certain nombre d'entreprises situées dans la région en question.

M. Pitre s'intéresse toujours aux affaires et, à l'heure actuelle, est à la recherche de débouchés américains et internationaux pour des produits fabriqués.

1986 – 1990

LIONEL ROY

M. Lionel Roy a été élu président de la Commission de développement régional Chaleur de 1988 à 1990.

En plus de voir à une croissance prospère dans la région Chaleur, M.Roy et le conseil d'administration ont aussi participé dans le développement des phases I et II de l'aménagement du parc industriel de Bathurst. Le processus de l'étude d'impact sur l'environnement pour la centrale d'Énergie N.-B. à Belledune constitue un autre projet très important dans lequel a participé la commission.

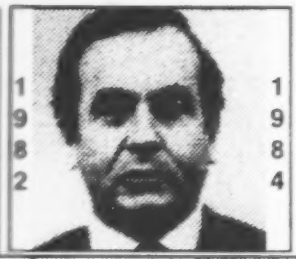
Après s'être retiré de la commission, M. Roy est devenu très actif dans l'Association internationale des clubs Lions où il a occupé un bon nombre de postes administratifs au niveau du club et du district. En 1993, M. Roy a été élu au poste de Gouverneur de district pour le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard. M. Roy est malheureusement à sa retraite et demeure avec son épouse Jenny à Jacquet River.

TEMPLE DE LA RENOMMÉE DE LA PRÉSIDENCE

1984 1986

JEAN-GILLES GIRARD

NON-DISPONIBLE



1982 1984

MAURICE LEBLANC

NON-DIPONIBLE

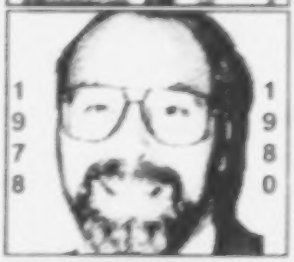
1980 1982

PIERRE MARQUIS

M. Pierre Marquis a été élu président de la Commission de développement régional Chaleur de 1980 à 1982. Pendant son mandat, M. Marquis et les membres du Conseil ont joué un rôle très important dans le dossier du mails incubateur qui fut construit dans le parc industriel de Bathurst.

Pendant ces année, M. Marquis a aussi assuré une amélioration économique de la région Chaleur.

Retiré depuis Novembre 1994, M. Marquis fait maintenant de la consultation en Gestion et Administration publique. Il a été président du Club de golf Gowan Brae et de la Marina de Bathurst. Il est membre du Club des ambassadeurs de la Commission de développement régional Chaleur.



1978 1980

TERRENCE LENIHAN

M. Terrence Lenihan a été élu président de la Commission de développement régional Chaleur de 1978 à 1980.

Certains des faits saillants pendant son mandat a été l'expansion du parc industriel de Bathurst et l'aménagement d'un réseau d'aqueduc et d'égout partout dans le parc.

L'établissement d'un centre d'incubation d'entreprise était aussi à l'étape de planification pendant son mandat.

M. Lenihan pratique le droit depuis les 25 dernières années. Il s'est intéressé aux scout à titre de président de district.

M. Lenihan s'est aussi intéressé à la St-Patrick Society et à l'Irish Cultural Association. Depuis les quatre dernières années, il est membre du conseil d'administration du Centre bénévolat.

1977 1978

DONALD FOURNIER

M. Donald Fournier fut président de la Commission de développement régional Chaleur de 1977 à 1978.

Durant son mandat en tant que président, M. Fournier s'assure que la Commission travaille en étroite collaboration avec les entrepreneurs locaux afin de leur donner les outils nécessaires pour assurer une croissance constante dans la région Chaleur.

De plus, M. Fournier et les membres du conseil étaient très impliqués dans le dossier des Pêcheries Alfo Ltée, situé à Petit-Rocher. Un autre projet dont la Commission a aussi mis beaucoup d'efforts est le Port de Belledune.

M. Fournier est maintenant le propriétaire de Thermo Lock Canada situé à Beresford.

1976 1977

AUBIN J. DOUCET

Il y a 25 ans, M. Aubin Doucet devient membre fondateur de la Commission de développement régional Chaleur et, par la suite, de 1976 à 1977, est élu en tant que président de la Commission.

Durant son mandat, il a su unir les forces des communautés pour avoir le maximum d'impact sur tous les dossiers pouvant améliorer l'économie de la région Chaleur.

Pendant ces années, entre bien d'autres projets, le président et ses membres ont vu naître les parcs industriels de Bathurst, de Beresford, et de Petit-Rocher, ainsi que le début du Port de Belledune.

En ce 25e anniversaire, M. Doucet voudrait souligner les efforts des gens qui ont travaillé au succès de la Commission depuis sa fondation. Ce sont les efforts fournis par les membres qui nous ont permis d'accéder à une belle région toujours en développement.

M. Doucet est propriétaire de Chaleur Building Supplies Ltd. depuis 1965. Ses fils, Michael et Ludger se sont joint à leur père, afin d'assurer la continuité de l'entreprise familiale.

1974 1976

RALPH FLANAGAN

M. Ralph Flanagan a été le premier président élu de la commission, appelée à l'époque Commission industrielle régionale Chaleur inc.

M. Flanagan a été président de 1974 à 1976.

À titre de premier président, son rôle le plus important a été d'organiser la commission selon les règlements administratifs et la réglementation et d'aider les entreprises locales de la région.

Le président et les membres du conseil d'administration ont alors recruté un directeur général pour gérer la commission et pour voir au développement de la région Chaleur. Un projet majeur à l'époque a été celui de SMI Industries qui s'est établie dans le parc industriel à Bathurst.

M. Flanagan est maintenant retraité de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick - Jacquet River. Il a fait un mandat au conseil municipal du village de Jacquet River. M. Flanagan a fait aussi un mandat de trois ans à titre de membre de la Commission en matière de développement industriel du Nouveau-Brunswick - Fredericton.

M. Hilaire Bridoau fut président par intérim lors de la fondation de la Commission en 1973.

M. Bridoau est décédé le 8 octobre 1992.

LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CHALEUR

Vingt-cinq ans d'ingéniosité et de dévouement

La Commission de Développement régional Chaleur a pris naissance il y a vingt-cinq ans. Elle faisait partie à l'époque d'un mouvement de restructuration aux plans national et provincial des orientations en développement économique. La communauté des affaires et les milieux politiques se préoccupaient beaucoup de la stagnation économique de la région; pour y faire face, on avait besoin d'une infusion spéciale de fonds et d'un développement entrepreneurial. On ne manquait pas d'idées, mais il y avait cependant le besoin urgent d'un plan stratégique de développement économique centralisé pouvant unir les partenaires dans des projets économiques coopératifs. On avait besoin de leadership; c'est alors que prit naissance la Commission de Développement régional Chaleur.

Incorporées au début des années soixante-dix, les commissions industrielles du Nouveau-Brunswick ont survécu au test du temps et sont aujourd'hui l'envie de plusieurs provinces canadiennes. Nos commissions sont reconnues comme modèle de développement économique régional. Elles devaient tracer la route par laquelle une région pourrait planifier et accroître le développement économique d'une communauté donnée, c'est-à-dire un véhicule pour assurer le leadership des initiatives locales. Des groupes locaux ont été incorporés dans toutes les régions du nord-est du Nouveau-Brunswick et en avril 1974, le Canada et le Nouveau-Brunswick signaient une entente de dix ans sur le développement général; l'objectif principal était de réduire l'écart du revenu per-capita entre la province et la moyenne nationale. D'autres régions au pays ont essayé d'imiter le travail des commissions du Nouveau-Brunswick, mais, jusqu'à maintenant, leur succès a été mitigé parce que leur structure de base n'a pas été suffisamment adaptée à leurs besoins régionaux.

Les commissions du Nouveau-Brunswick continuent leur vision responsable des baromètres économiques présents et futurs afin que ces derniers servent de guide à l'élaboration d'objectifs réalistes et atteignables à la suite de consensus communautaires.

Sous le nom initial de la Commission industrielle régionale Chaleur, elle fut l'une des douze créées afin de rencontrer le nouveau défi du développement économique. Son succès allait dépendre de l'ingéniosité et du dévouement de ses membres. La plupart étaient des volontaires qui voulaient aider d'autres entrepreneurs à unir leurs ressources pour favoriser la croissance économique et l'amélioration du bien-être de la région.

La mission de la Commission de Développement régional Chaleur était intimidante au départ: aider à l'identification, à la création et à l'expansion des entreprises dans tous les secteurs de l'activité économique. La Commission devait enhardir la création d'activités économiques en coordonnant leur développement dans les secteurs de la fabrication, de la transformation des services et du tourisme. Elle devait faire connaître et assurer la promotion des programmes gouvernementaux actuels ainsi que guider les entrepreneurs à en tirer le maximum de bénéfices.

L'une des premières et des plus importantes implications de la Commission fut la création et le développement de quatre parcs industriels régionaux.

Il s'est produit beaucoup de changements depuis les derniers vingt-cinq ans, mais la Commission a toujours été fidèle à son objectif de base qui est d'encourager le développement d'entreprises aux plans local et régional.

Aujourd'hui, plus de 1 200 entreprises et individus consultent à chaque année la Commission de Développement régional Chaleur pour obtenir des avis, des conseils et du financement.

CDRC

Une génératrice d'activités économiques

La Commission de Développement régional Chaleur est devenue un élément vital dans le développement économique de la région Chaleur, selon plusieurs des joueurs clés qui assurent la promotion de sa mission fondamentale.

C'est dans une démarche lente mais sûre que la CDRC a évolué de son objectif de créer des infrastructures pour le développement économique à celui de travailler main dans la main avec les promoteurs d'entreprises; son mandat en fut ainsi élargi et sa vision devint plus stimulante.

Le président du CDRC, M. Raybum Doucett, disait qu'au cours des vingt-cinq dernières années, la Commission avait été «le véhicule qui a permis de regrouper les intérêts des entreprises et des agences gouvernementales dont l'objectif ultime visait la prospérité économique de nos citoyens.» M. Doucett a dit que la Commission avait été «instrumentale dans la démarche qui a vu la population en général épouser une cause commune, celle du développement économique.»

Il a déclaré que la Commission avait été au cours du dernier quart de siècle la force directrice qui a permis aux gens de travailler de façon unifiée dans une perspective de développement régional plutôt que dans celle d'une communauté en particulier. «Tout le monde tire dans la même direction et la coopération est absolument fantastique.»

L'ancien président de la CDRC, M. Bob Degrâce, dit que «la Commission a mérité ses lettres de créance en convainquant les gens de travailler ensemble et en assurant la participation des représentants de toutes les communautés impliquées.» M. Degrâce a dit aussi que la Commission «doit continuer à être le catalyseur des activités économiques dans la région Chaleur. Elle doit continuer d'être l'inspiration qui conduit à la création soutenue de nouvelles initiatives. Lorsque nous travaillons ensemble, nous avons la force, nous avons l'influence et nous disposons de l'équipe qui nous permet d'aller plus loin.»

Un autre de ses anciens présidents, l'homme d'affaires Ian Oliver, a déclaré que la Commission avait le rôle de coordonner le développement économique de chaque municipalité et de la région toute entière. «La Commission a aidé à unifier les communautés dans leur effort pour développer les secteurs essentiels de l'économie» a-t-il déclaré. «La Commission est un catalyseur pour la promotion d'un esprit d'équipe permettant de puiser le meilleur de tous et de l'intégrer dans une démarche commune.»

«S'il est déjà pénible à une équipe de réussir en affaires, c'est doublement difficile et presqu'impossible de le faire seul. La Commission nous a donné l'expertise du travail d'équipe.»

Le directeur général, M. Richard Leduc, nous dit que «tout en ajustant son rôle pour rencontrer les besoins toujours changeants des temps modernes, la Commission a aidé les gens à faire front commun et à définir de nouveaux projets pour la région Chaleur.» M. Leduc a déclaré que «l'avenir de la région sera prometteur en autant que nous continuions à être tenaces et déterminés dans nos efforts pour développer des projets tels que le réseau de gaz naturel et le tourisme.»

M. Leduc a conclu que l'avenir de la Commission est entre les mains de ses membres et de ses partenaires. Il est convaincu que nous disposons des bonnes personnes et de l'ingéniosité nécessaire pour assurer à la région un futur prospère.

"Nous avons encore beaucoup à faire, mais je sais que nous avons les entrepreneurs, le gouvernement et la population pour réaliser la majeure partie de nos objectifs, de nos rêves et de nos